

Les techniques de vente de l'accession sociale

ARECCOOP
FORMATION

EASP

Sessions 2023

27-28 juin 9h-17h30
Deskeo Champéret
9 bd Gouvion Saint-Cyr
75017 Paris

Animation

Fabien AMATHIEU
Consultant

Durée

14 h sur 2 journées

Prix net

1.000,00 € / pers.

Cette formation est prise en charge pour les coopératives d'Hlm adhérentes à la Fédération (sous condition).

Présentation

La vente de logements en accession sociale demande de développer des compétences commerciales adaptées pour intégrer les valeurs et les enjeux spécifiques à la vente de logements neufs mais aussi au logement social : rôle de conseil dans le projet en primo-accession, accompagnement dans le temps par le PSLA ou la sécurisation Hlm.

Objectifs pédagogiques

- Se situer dans le monde de l'immobilier social, son histoire, sa culture, ses missions et ses valeurs
- Véhiculer une image positive et contrer les *a priori* fréquents des prospects
- Caractériser les publics cibles de l'accession sociale et leurs particularités
- Intégrer dans sa pratique commerciale les outils numériques et les contraintes de la vente sur plan

Public

Commercial.e • Responsable commercial.e • Toute personne concernée par la commercialisation.

Programme

- Sensibiliser au monde de l'immobilier social : son histoire, sa culture, ses missions, ses valeurs, ses forces, ses faiblesses, s'ajoutant à l'effet « tendance » de l'économie sociale et solidaire
- Projeter dans un entretien de vente adapté avec la mise en pratique
- Intégrer les bonnes pratiques du marketing opérationnel sur internet dans la rédaction d'annonces (richesse du contenu différenciante)

Prérequis

Aucun prérequis pour cette formation.

Méthodologie

Exposés et échanges sur la base des documents remis par l'animateur.

Contact

Amélie Piégay
07 63 47 37 68
formations@arecoop.fr

www.arecoop.fr

