

# Commercialiser le Bail Réel Solidaire

## Animation

**Hélène MOREL**

*Formatrice, doctorante*

**Jean-Émile BARRA**

*Dir. du Développement et  
des Relations Institutionnelles*

## Durée

7 h sur 1 journée

## Tarif

• **Coop** : Prise en charge  
*Sous conditions. Facturation en  
cas d'annulation < 15 j.*

• **Hors Coop** : 650,00 € TTC  
*Prix /pers. Stagiaires issus d'OLS  
ou travaillant pour des Coop'Hlm*

## Sessions 2024

**2 avril • 9h-17h30**  
@ Distanciel

**5 novembre • 9h-17h30**  
Deskeo Champerret  
9 bd Gouvion St-Cyr  
75017 Paris

## Présentation

Sous la forme d'une journée d'échanges et de cas pratiques autour du thème de la commercialisation du BRS, cette formation permet aux participant.es d'envisager les formes de communication à mettre en place dans le cadre d'une opération en BRS, ainsi que de s'interroger sur les discours commerciaux et les méthodes de vente à adopter face aux spécificités du dispositif.

## Objectifs pédagogiques

- Acquérir des connaissances pour évaluer le BRS dans le marché local
- Comprendre l'intérêt du BRS pour les ménages et le contexte local
- Comprendre le fonctionnement du BRS en matière de sélection des ménages
- Monter en compétence sur la manière de communiquer autour du BRS (différents types de communications à développer, choix d'un vocabulaire adapté, argumentaire éprouvé)
- Souligner le rôle d'accompagnement auprès des ménages

## Public

Responsable accession • Chargé.e d'opération • Commercial.e • Chargé.e de clientèle • Responsable communication • Chargé.e de relation avec les banques • Toute pers. concernée par la promotion du BRS.

## Prérequis

Avoir impérativement suivi la formation en e-learning *Initiation au BRS* ou bien la formation *Enjeux et culture coopérative du BRS*.

## Méthodologie et évaluation

- Cas pratiques
- Exposé didactique
- Échanges entre apprenants
- Jeu de rôle
- Évaluation du positionnement, des acquis et du niveau de satisfaction des apprenants par le biais de quatre questionnaires en ligne

## Programme

Appréhender une opération d'accession sociale en Bail Réel Solidaire dans sa globalité, identifier les pistes d'optimisation et les points de vigilances communs à ce type d'opération.

- 1) Rappel des principes du dispositif OFS / BRS
- 2) Zoom sur les particularités du dispositif pour les acquéreurs
- 3) Grands enjeux autour de la communication sur le BRS et l'OFS
- 4) Échanges sur le discours commercial à tenir
- 5) Focus sur la nécessité d'accompagner les ménages dans le temps



Contact

07 63 47 37 68

formations@arecoop.fr



www.arecoop.fr