



PROGRAMME DE FORMATION

Commercialiser une opération immobilière

(référence E30)

Objectifs

- Concevoir les opérations de commercialisation d'une opération immobilière
- Mettre en oeuvre les techniques de marketing et de lancement
- Mettre en place la vente de l'opération immobilière
- Savoir mener une campagne de communication auprès des acquéreurs

Public

Responsable d'opérations ou toute personne en charge de la commercialisation d'opérations immobilières

Prérequis

Avoir une opération immobilière à commercialiser

Méthodes et support

Exposés illustrés d'exemples basés sur des cas réels, échanges autour de cas concrets fournis par les participants ou l'intervenante.

Durée

1,00 jour(s)

7:00 heures

Informations complémentaires

Intervenant

Formation animée par une consultante en marketing, spécialisée dans l'immobilier

Parcours formation

- Promotion immobilière
-

Point fort

De nombreux cas concrets sont exposés au cours de la formation

A noter

Cette formation peut être complétée par le stage « Commercialiser une opération d'aménagement »

Organisation

- Contact : edith.haddad@scet.fr - tél : 01 53 44 06 14

- Formation en présentiel dans une salle équipée (vidéo, paper-board) chez le client où via un prestataire ERP (Etablissement Recevant du Public).

- Horaires de la formation (à titre indicatif) : 9h/12h30 - 14h/17h30

www.scet-formation.fr

SCET - 52, rue Jacques Hillairet 75612 PARIS cedex 12

SA au capital de 26 608 000€ RCS Paris 562 000 349 SIRET 562 000 349 02188

SCET Formation - Tél. : + 33 (0) 1 53 44 06 14 ou 06 42 – courriel : formation@scet.fr

Activité enregistrée sous le n° 11754199575 auprès du préfet de la région Ile-de-France - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat

**Suivi et évaluation**

- Suivi de l'action (questionnaire préalable, feuille de présence, ...)
- Evaluation des résultats (évaluation de l'acquisition des connaissances par le stagiaire) : via un questionnaire en ligne via Formaeva

Accessibilité aux personnes handicapées : SCET Formation est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez-nous afin d'étudier les alternatives possibles.

Pour tout renseignement complémentaire : formation@scet.fr



Contenu

Optimiser la préparation de la vente

- Etudes de marché, mouvance, zone de chalandise
- Analyser la concurrence : techniques de benchmarking

Réaliser le plan marketing - média - actions commerciales (marketing direct)

- Etablir un plan média
- Le recours à la publicité
- La signalisation du point de vente
- La PLV sur le lieu de vente
- Les relations publiques

Concevoir la commercialisation : bilan financier prévisionnel - rentabilité du programme

- Tableau de bord d'une opération immobilière
- Etablissement de la grille de vente
- Pondération du prix
- Les conditions de vente

Le lancement

- Les phases de commercialisation
- Les modes de vente
- Check-list des actions à mener avant la mise en vente
- Actions de lancement commercial
- Mesures spécifiques de lancement
- La technique du « one shot »
- Documents pour informer les clients
- Préparer le contrat de réservation

Séquencement des différentes phases de la commercialisation

- Phases d'alerte, de pré-commercialisation, de commercialisation

Mobiliser efficacement les outils de communication

- Spécificités de la communication téléphonique et d'internet
- Qualification des prospects sur la bulle de vente
- Prise de contact à domicile
- Techniques d'e-mailing

L'entretien de vente

- Accueil et prise de contact
- Besoins, motivations et attentes du client
- Planifier sa stratégie de négociation
- Rechercher un objectif mutuel
- Savoir argumenter et répondre aux objections de l'acquéreur
- Faire une proposition adaptée et argumentée
- Conclure la vente