



PROGRAMME DE FORMATION

E30-CV- Stratégie de commercialisation d'une opération immobilière

(référence E30-CV)

Objectifs

- Améliorer votre stratégie commerciale en matière immobilière
- Identifier les étapes clé
- Créer le maximum de valeur ajoutée en optimisant votre produit immobilier

Public

Toute personne amenée à commercialiser une opération immobilière



Prérequis

Etre sensibilisé aux opérations de promotion immobilière



Méthodes et support

La classe virtuelle permet de recréer, à distance, une salle de classe réelle. Concrètement, chaque participant se connecte à une plateforme en ligne à l'aide d'un lien de connexion qui lui est préalablement transmis. Il rejoint alors, en ligne, le formateur et les autres participants. Le déroulement de la classe virtuelle alterne présentation théorique et activités pédagogiques interactives (sondages, quiz, mur participatif ...). Chacun a la possibilité d'échanger, de partager et de poser des questions.

Un support de cours est mis à disposition des participants.



Durée

0,25 jour(s)

2:00 heures

Informations complémentaires

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





Intervenant : formateur indépendant - ex promoteur immobilier

Durée totale de la formation : 2h00

Horaires de programmation de la classe virtuelle : 15h00 à 17h00

A noter: Afin de participer pleinement à la session, nous vous conseillons de vous isoler dans un bureau et vous recommandons d'utiliser un ordinateur équipé d'une webcam et de vous munir d'un téléphone.

Organisation :

- Contact : edith.haddadi@scet.fr ; tél : 01 53 44 06 24

- Formation à distance

Suivi et évaluation :

- Évaluation des résultats (évaluation de l'acquisition des connaissances par le stagiaire) par un questionnaire en ligne (via prestataire)

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

Introduction : la conjoncture impactée par la crise COVID-19

- A court terme
- A long terme

Séquencement global d'une opération immobilière

Principaux outils de gestion nécessaires à la commercialisation

- Le bilan financier prévisionnel
- Le plan de trésorerie

Les phases de commercialisation et leur spécificité

- phase d'alerte
- phase de pré-commercialisation
- phase de commercialisation
- phase de déstockage
- Maturité du produit à vendre

Les différents mode de vente et leur coût

- vente passive, active, en bloc, réseau, allotements

La stratégie commerciale

