



# PROGRAMME DE FORMATION

## Commercialiser une opération immobilière

### ORGANISATION

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

### CONTENU PEDAGOGIQUE

---



#### ***PUBLIC VISE***

Tout collaborateur devant participer à la commercialisation d'opérations immobilières



#### ***OBJECTIFS PEDAGOGIQUES***

- Élaborer une stratégie de commercialisation adaptée à une opération immobilière
- Optimiser les leviers de la stratégie commerciale
- Maîtriser les étapes clé de la pré-commercialisation et de la commercialisation
- Définir et piloter le séquençement commercial d'une opération immobilière



#### ***DESCRIPTION***

**Accueil et recueil des attentes**

#### **La stratégie de commercialisation d'une opération immobilière**

- Rappel sur les différentes phases du montage d'une opération de promotion immobilière
- La place de la commercialisation dans le montage d'une opération
- La stratégie commerciale dans l'analyse de la faisabilité du terrain et les études préliminaires
- La définition des produits et du programme pour la commercialisation : typologie, taille, prix
- La création de la recette
- L'obsolescence des produits et l'analyse du risque
- Le bouclage commercial de l'opération avant acquisition du terrain

#### **Les principaux outils de gestion nécessaires à la commercialisation**

- Le bilan financier prévisionnel
- Le plan de trésorerie

#### **Les phases de la commercialisation et de leurs spécificités**

- La phase d'alerte



- La phase de pré commercialisation
- La phase de commercialisation
- La phase de déstockage
- La maturité du produit à la vente

### **Les différents mode de vente et leurs coûts**

- La vente passive
- La vente active
- La vente en bloc
- La vente réseau
- Les allotements

### **Le bilan financier prévisionnel et la rentabilité du programme**

- Le tableau de bord d'une opération immobilière
- La construction de la grille de vente
- La pondération des prix
- Les conditions de vente

### **Atelier budgétaire**

- Exercice commun sur tableur Excel fourni, ayant pour but d'optimiser la recette budgétaire d'une opération
- La variabilité des 4 paramètres principaux d'une opération
- L'analyse des différentes prises de risque pour équilibrer une opération à partir de la recette

### **Synthèse et bilan de la formation**



#### **PREREQUIS**

Aucun pré-requis



#### **MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES**

##### **Moyens pédagogiques**

- Apports théoriques et présentation de cas d'étude
- Échanges d'expériences

##### **Supports pédagogiques**

Le support de formation sera transmis, en format numérique, à chaque stagiaire.



#### **MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI**

##### **En amont de la formation**

- Recueil des attentes des stagiaires afin de disposer des informations essentielles au bon déroulé de la formation (profil, niveau, attentes particulières...)
- Auto-positionnement des stagiaires afin d'évaluer le niveau de départ

##### **Tout au long de la formation**

- Évaluation des acquis en fonction des objectifs visés avec des questions orales, des exercices, des QCM, des cas pratiques ou mises en situation...

##### **A la fin de la formation**

- Auto-positionnement des stagiaires afin de mesurer l'acquisition des compétences
- Questionnaire de satisfaction en ligne