PROGRAMME DE FORMATION

Commercialiser une opération immobilière de logement

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 séquencement 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 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 modes 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