



# PROGRAMME DE FORMATION

## Commercialiser des opérations d'aménagement

### ORGANISATION

---

**Durée :** 7 heures

**Mode d'organisation :** Présentiel

### CONTENU PEDAGOGIQUE

---



#### **PUBLIC VISE**

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



#### **OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

- Construire une approche commerciale
- Mesurer les résultats de la commercialisation
- Distinguer le fonctionnement et les priorités du promoteur immobilier
- Calculer la recette de l'opération d'aménagement à partir des charges foncières des promoteurs



#### **DESCRIPTION**

**Accueil et recueil des attentes**

#### **Les ZAC à vocation économique**

- Cohabitation et interaction des différents produits : logements, bureaux, activités, commerces, lots de terrains

#### **La stratégie de commercialisation**

- Le lien : propriétaire/aménageur/promoteur/client final
- La porosité entre le budget aménageur et les budgets promoteur
- L'étude de positionnement stratégique des produits
- La définition de la zone d'influence des produits directement concurrents
- La mise en place d'une stratégie commerciale et la mobilisation des partenaires

#### **Le plan et les outils de commercialisation**

- La définition du plan de communication
- Le schéma directeur de l'opération



- Les fiches de lot
- Le Cahier des Charges de Cession ou de Location de Terrain (CCCT)
- Les documents papier : brochures, plaquettes....
- La mise en place d'une stratégie commerciale digitale performante (site internet, réseaux sociaux ....)
- La marque territoriale
- Les autres supports de communication : panneaux publicités, salons professionnels...
- Le plan de cession foncier annuel
- La mutualisation des zones de vente et des moyens des promoteurs
- La direction commerciale du projet et sa communication

### **L'équipe de commercialisation**

- Comment choisir son ou ses commercialisateurs et agents commerciaux ?
- Le mandat, simple ou exclusif, durée, rémunération
- Les outils de suivi et de management de la commercialisation
- La mesure de la commercialisation jusqu'à l'inauguration des implantations

### **Les ajustement aménageur/promoteur**

- L'ajustement des bilans aménagement, promotion
- L'interface avec les promoteurs
- Le budget promoteur
- Les différents postes du budget
- Le fonctionnement du budget et variables
- Le prix du terrain et son calcul

### **L'offre promoteur**

- La recherche et la sélection des promoteurs
- La consultation et sa mise en œuvre
- L'offre du promoteur, fiabilité et équilibre de la charge foncière
- Comment choisir le mieux-disant ?
- La rentabilité du projet
- L'atelier promoteurs

### **Échanges sur une étude de cas proposée par le formateur**

- Atelier informatique sur le calcul des charges foncières, le compte à rebours du promoteur
- Tableur Excel fourni et travaux pratiques

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

#### **PREREQUIS**

Aucun pré-requis

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

##### **Moyens pédagogiques**

- Exposé illustré d'exemples concrets de commercialisation d'opérations
- Cas pratiques fournis par le formateur
- Atelier informatique de maîtrise du budget promoteur
- Atelier Questions / Réponses et partage de bonnes pratiques en matière de commercialisation

##### **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