

PROGRAMME DE FORMATION

La Vente HLM

Processus complet de la politique de vente à établir à la signature du compromis (2 jours)

Nb : Formation 100% prise en charge par le Fonds paritaire de formation

OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- ✓ Définir une stratégie de vente et une politique de prix en adéquation avec son organisme
- ✓ Connaître les dispositifs juridiques de la vente HLM.
- ✓ Repérer les différentes étapes de la vente d'un bien immobilier.
- ✓ Identifier les candidats à l'achat et maîtriser les dispositifs de sécurisation des accédants.

ORGANISME DE FORMATION



PUBLIC

Responsable des ventes, Chargé de location, commercial et toute personne intervenant dans le processus de vente Hlm.

CONTENU PEDAGOGIQUE

→ **Le cadre juridique et stratégique de la Vente Hlm**

- ✓ Le CCH et les modifications apportées par la loi ELAN
- ✓ Quelle stratégie ?

→ **La décision de Vendre**

- ✓ L'analyse Marketing
- ✓ Les critères de sélection pour un Plan stratégique de Vente du Patrimoine adapté à la politique de vente de l'organisme
- ✓ Les étapes de Validation : Les Consultations préalables à l'amorce d'une Validation Définitive
 - Le Rendu de l'Analyse et les Actions qui en découlent
 - Les Validations
 - Les Comptes-Rendus Annuels

→ **Le processus de Vente**

- ✓ Une communication interne essentielle
- ✓ La Préparation à la mise en copropriété
- ✓ Les diagnostics obligatoires

→ **Les démarches de commercialisation**

- ✓ Qui sont les clients de la Vente Hlm
- ✓ Quelles actions commerciales pour gagner en performance ?

→ **La contractualisation**

- ✓ La promesse de Vente
- ✓ La sécurisation
- ✓ La Rétractation
- ✓ Le Contenu et les Obligations des Parties
- ✓ Le Questionnaire au Syndic
- ✓ Le Démarrage de la Copropriété

Méthodes pédagogiques: Apports théoriques, juridiques, marketing et commercial illustrés d'exemples et d'expériences, Échange d'expérience, questions/réponses, Analyse de cas pratiques

Modalités d'évaluation: Questionnaire préalable à la formation. Évaluation à chaud de la formation par positionnement individuel.



PROGRAMME DE FORMATION

La Vente HLM

Processus complet de la politique de vente à établir à la signature du compromis (2 jours)

Nb : Formation 100% prise en charge par le Fonds paritaire de formation

PRESENTATION DU FORMATEUR

→ Gaëlle DURANTON

23 années d'expérience au sein de bailleurs sociaux – création de services ventes et syndic - mise en place de stratégies de commercialisation Vente Hlm Accession sociale – baux commerciaux logements intermédiaires PLS.

Depuis 2017 : Consultante et Formatrice

En charge du développement commercial de l'agence immobilière socialement responsable Appart&Sens issue de l'ESS : offre de services tels que la vente de biens immobiliers locatifs intermédiaires neufs et anciens, la location intermédiaire PLS et la gestion locative immobilière permettant de donner du sens à son Patrimoine.

De 2010 à 2017 : Directrice commerciale, au sein d'un important bailleur social

Développement de la politique de vente ; création du service commercialisation des biens complexes locatifs ; Création de la marque « Aximmo »

De 1994 à 2002 : Responsable ventes et syndic, en organismes Hlm

Commercialisation du patrimoine vendu ; création du service commerces ; location de logements sociaux
Lancement de l'activité vente de patrimoine ; création et prise en responsabilité du service syndic

DOMAINES SPECIFIQUES D'INTERVENTION

- Commercialisation de logements
- Vente Hlm
- Le PSLA
- Les Baux commerciaux

Parcours de formation

1993 : BTS Action commerciale

