



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV086-1 - Les techniques de vente dans le neuf

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Agents immobiliers et leurs collaborateurs.

Objectifs pédagogiques

Maîtriser le cadre légal de la transaction immobilière dans le neuf.
Connaître chaque étape d'une opération en Vefa.

Pré-requis

Aucun.

Programme

- 1 - Particularismes de la vente dans le neuf.
- 2 - Les technicités nécessaires.
 - La vente en VEFA.
 - La Fiscalité.
- 3 - Psychologies des acquéreurs.
 - Le modèle de Mac Lean.
 - Le modèle de Herrmann.
 - Applications à la vente de neuf.
- 4 - Tableaux de présentation.
 - Le financement.
 - Le tableau fiscal.
 - Le plan de trésorerie.

Moyens pédagogiques



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr
- Téléphone : 04 93 17 29 63 (du Lundi au Vendredi de 09 h à 12 h et de 14 h à 17 h)

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE