



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF048-1 - Savoir vendre un logement neuf en VEFA

Durée : 14h00

Type : Présentiel

## Public

Tout professionnel en immobilier résidentiel.

## Objectifs pédagogiques

Maîtriser le cadre réglementaire de la VEFA.

Démontrer les avantages de l'achat d'un logement en VEFA.

Construire des techniques de vente spécifiques à l'achat d'un logement en VEFA.

## Pré-requis

Aucun

## Programme

1- Identifier les spécificités de la promotion immobilière.

- Les différents dispositifs.
- Le métier de promoteur : ses contraintes / ses obligations.
- Le marché de l'immobilier neuf vs marché de l'ancien.
- Le client et son projet d'acquisition dans le temps.

2- Identifier le cadre réglementaire de la VEFA.

- Le contrat préliminaire de réservation.
- Le contrat de vente définitif.
- Les particularités du paiement du prix (les appels de fonds).

3- Identifier les besoins et les motivations du client.

- Les motivations d'achat de l'investisseur.
- Les motivations d'achat de l'occupant.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://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

4- S'approprier les arguments commerciaux liés à l'acquisition d'un bien immobilier neuf.

- Présenter les garanties : Un argument commercial.
- Définir les avantages de la VEFA.
- Identifier les freins les plus courants.
- Définir les travaux modificatifs (TMA).

5- Planifier l'accompagnement de l'acquéreur dans le temps.

- De la réservation à l'acte authentique.
- De l'acte authentique à la livraison.
- Les conditions de la confiance dans la durée.
- Les clefs de la vente réussie : De la satisfaction à la recommandation client.

### Moyens pédagogiques

Séance de formation en salle.

Jeux de rôles, fiches pratiques, travail de groupes et individuels, mises en situation, études de cas.  
Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.platformef.com](http://www.platformef.com)

Modalités et délais d'accès :

Formation en salle au jour mentionné dans la convention.

Adresse du lieu communiquée environ 15 jours avant le début de la formation.

### Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.platformef.com](http://www.platformef.com)

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :

- e-mail : [info@lyadis-immobilier.com](mailto:info@lyadis-immobilier.com)
- Téléphone : 04 81 65 63 15

### Matériel nécessaire

Aucun.

