

FAVORISER LE SUCCÈS D'UNE OPÉRATION D'ACCESSION SOCIALE

Dates
26 mai 2020

Référence
EASP – D0

Intervenants

Jean Emile BARRA
Formateur Arecoop

Coût
500 € net de taxes

(gratuit pour les salariés de structure cotisante au dispositif conventionnel de branche des « Coopératives d'Hlm » ouvert auprès d'Uniformation)

OBJECTIFS

Le développement d'une opération en accession sociale demande la mise en place d'une organisation spécifique qui permettra de favoriser le succès commercial du projet. Adapter le produit au marché mais surtout intégrer le client et ses attentes dans l'ensemble du déroulé interne du projet nécessite de mettre en œuvre des outils et des pratiques nouvelles.

A l'issue de cette formation le participant sera capable d'identifier les outils à sa disposition pour évaluer la pertinence d'une opération en accession sociale et orienter son développement en fonction de son objectif commercial.

PUBLIC

Cette formation a été conçue pour les équipes d'organismes Hlm souhaitant structurer et professionnaliser leur approche commerciale en accession sociale. Elle peut s'adresser à des membres de la direction, du développement ou du pôle commercial.

PROGRAMME

- Les outils de connaissance du marché et leur utilité
- La visibilité et la lisibilité de l'offre proposée
- La communication opérationnelle
- L'enjeu de la phase de pré-commercialisation
- La gestion des équipes commerciales et communicantes
- L'accompagnement du ménage : de la signature à l'après livraison
- Valoriser le projet auprès des collectivités locales

MÉTHODOLOGIE

L'interactivité entre les stagiaires et avec l'animateur sera privilégiée. De nombreuses exemples concrets viendront étayer le contenu.