

## LES BASES DE L'INTÉGRATION DE PRODUITS NEUFS DANS SON CATALOGUE

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

### DURÉE

½ journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 3 heures 30 - De 9 h 30 à 13 h 00 ou de 14 h 00 à 17 h 30

### PUBLIC VISÉ

- Professionnel de l'immobilier
- Aucun prérequis nécessaire

### OBJECTIFS

- **Intégrer des produits neufs dans son catalogue de biens**
- Explorer le cadre juridique des transactions immobilières dans le neuf
- Identifier les informations essentielles sur un programme neuf
- Déterminer les conditions de prise de mandat
- Maîtriser et se perfectionner sur les techniques de présentation d'un programme neuf

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Ce stage se déroule sous forme de séquences successives comprenant :
  - des exposés de l'animateur, des explications concrètes, de nombreux exemples à l'appui
  - la projection de documents ou graphiques
  - des questions-réponses avec les participants permettant de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Sophie ZAMORA , Conseillère Commerciale en immobilier neuf et ancien

### CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

#### DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30 ou 14h

#### Accueil (15 min)

Présentation par le CEPSO  
Tour de table et évaluation des niveaux

#### Définition d'un programme neuf horizontal ou vertical (45 min)

Développement foncier  
Montage de l'opération juridique, technique et financier  
Commercialisation

#### Réaliser une étude de marché sur les programmes neufs environnants et intéressants (30 min)

Prospection physique sur le terrain et en mairie  
Prospection digitale

Dernière mise à jour : 19 novembre 2024

### **Entrer en contact avec le promoteur ou le courtier (50min)**

- Différence entre promoteur et courtier
- Informations indispensables sur un programme neuf
- Prendre un mandat : apporteur d'affaire ou vendeur ?

### **Intégrer des produits neufs à son offre (45mn)**

- Rédiger l'annonce : choix des lots
- Quels avantages mettre en avant
- Proposer du neuf en parallèle à de l'ancien

### **Conclusion de la formation (25 min)**

- Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
- Tour de table et bilan de la formation

**FIN DE LA FORMATION : 13h ou 17h30**

## **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

## **COÛT DE FORMATION**

- 198 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 165€ HT)
- 228 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 190 € HT)

## **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.