

DU BRS AU BRS+ : QUID DE LA COMMERCIALISATION

PRÉREQUIS

- > Expérience minimum de 2 ans dans le domaine de la profession immobilière
- > CV à envoyer avant le démarrage de la formation

OBJECTIFS

- > Connaître le cadre réglementaire et le champ d'application du Bail Réel et Solidaire (BRS) et sa déclinaison expérimentale BRS+
- > Identifier les spécificités de la commercialisation associées au dispositif

PROGRAMME

Champ d'application du BRS et BRS+

- > Principes et objectifs généraux des OFS / BRS
- > Particularités du dispositif pour les acquéreurs
- > Plafonds applicables en BRS et BRS+

Etude de cas

Commercialisation

- > S'adresser à la clientèle cible
- > Parler des atouts du dispositif et des contreparties
- > Clarifier les étapes et les différents intervenants
- > Accompagner les démarches acquéreurs
- > Maîtriser l'usage de la double grille de vente

ÉVALUATION ET VALIDATION

- > QCU de validation des objectifs en fin de formation inclus dans la durée totale de la formation (inter-entreprises) ou questionnaire d'auto-évaluation de l'atteinte des objectifs en fin de formation inclus dans la durée totale de la formation (intra-entreprise)

PUBLIC CONCERNÉ

- > Equipes commerciales de la promotion immobilière

DURÉE

- > Une demi-journée soit 3h30

COÛT

- > En inter-entreprises :
- > Prix public : 480 € HT par personne soit 576 € TTC (20% TVA)
- > Prix adhérent : 384 € HT soit 460,80 € TTC (20% TVA)
- > En intra entreprise : nous contacter

EFFECTIF

- > Minimum : 4 personnes
- > Maximum : 12 personnes

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Classe virtuelle : pédagogie expositive (présentation d'exemples illustrés) et active (étude de cas)

LES

Une approche à la fois réglementaire et opérationnelle du BRS et BRS+, centrée sur la commercialisation, avec étude de cas pratique, outils concrets et adaptée aux équipes commerciales de la promotion immobilière