

	<p>Programme : Formation VEFA PRO - Vente en l'Etat Futur d'Achèvement pour les professionnels</p> <p>Version 1 du 31/01/2025 au 31/01/2028</p>
---	--

Public visé :

Agents immobiliers et mandataires, conseillers en gestion de patrimoine, courtiers immobiliers ou en prêts, responsables commerciaux et managers d'agences immobilières, personnes en conversion/reconversion

Pré requis :

Pas de prérequis nécessaire

Objectif(s) pédagogique (s)

Savoirs :

- Comprendre les principes fondamentaux et le cadre légal de la VEFA, y compris les garanties légales et contractuelles.
- Identifier les risques et avantages spécifiques de la VEFA pour les professionnels et les acheteurs.
- Apprendre à analyser les contrats VEFA, comprendre les clauses juridiques et évaluer les aspects techniques.
- Maîtriser les aspects fiscaux et financiers de la VEFA, incluant les dispositifs de défiscalisation.

Savoir-faire :

	<p>Programme : Formation VEFA PRO - Vente en l'Etat Futur d'Achèvement pour les professionnels</p> <p>Version 1 du 31/01/2025 au 31/01/2028</p>
---	--

- Lire, analyser et expliquer un contrat VEFA en mettant en avant les points techniques et juridiques clés.
- Accompagner les clients dans leurs décisions, identifier les opportunités et anticiper les risques.
- Construire des argumentaires de vente efficaces et adapter ses stratégies marketing pour valoriser les biens neufs.
- Maîtriser les techniques de prospection et de génération de leads pour optimiser ses ventes.
- Utiliser des outils modernes (visites virtuelles, plans 3D, publicité digitale) pour dynamiser la commercialisation.

Durant la formation, le stagiaire apprendra :

- À maîtriser le processus complet de la vente en VEFA, de la réservation à la livraison du bien.
- À structurer un discours commercial convaincant et à lever les objections des clients.
- À appliquer des techniques de closing adaptées à la VEFA.
- À gérer la relation client et assurer un suivi efficace post-vente.

	<p>Programme : Formation VEFA PRO - Vente en l'Etat Futur d'Achèvement pour les professionnels</p> <p>Version 1 du 31/01/2025 au 31/01/2028</p>
---	--

- À négocier efficacement avec les clients et partenaires tout en prévenant les litiges.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Conseiller efficacement ses clients en s'appuyant sur une expertise solide de la VEFA.
- Lire et analyser en toute autonomie les documents liés à la VEFA (contrats, garanties, fiscalité, financement).
- Développer des stratégies commerciales et marketing ciblées pour optimiser ses ventes.
- Réaliser une transaction VEFA conforme aux exigences légales et commerciales, tout en maximisant la satisfaction client.
- Se positionner comme un expert du marché du neuf et exploiter les opportunités de commissionnement.

Durée et modalité d'organisation :

Plateforme **e-learning accessible en ligne 24h/24 – 7j/7**, via un espace personnel sécurisé. La formation est suivie à distance, depuis le lieu choisi par l'apprenant (domicile ou bureau), équipé d'un ordinateur et d'une connexion Internet.

Le formateur référent reste joignable par mail pendant toute la durée de la formation et s'engage à répondre sous 24h ouvrées à toute question pédagogique.

Accessibilité :

	<p>Programme : Formation VEFA PRO - Vente en l'Etat Futur d'Achèvement pour les professionnels</p> <p>Version 1 du 31/01/2025 au 31/01/2028</p>
---	--

Nous nous engageons à rendre la formation accessible à tous.

Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités d'adaptation.

Les aménagements sont étudiés **au cas par cas**, notamment :

- Attribution d'un **tiers-temps** pour les évaluations en ligne
- **Adaptation du rythme de formation** (accès prolongé à la plateforme, soutien renforcé)
- **Choix du support pédagogique** le plus adapté (textes, vidéos, audio)

⚠ Ces aménagements ne modifient **ni le contenu, ni les exigences de validation**, afin de garantir le même niveau de compétence pour tous les apprenants.

Modalité et délai d'accès :

Le bénéficiaire doit retourner tous les documents 5 jours avant le début de la formation, la formation sera accessible après la complétion du dossier de candidature.

Tarifs :

990€ Net de taxes

Déroulé / Contenu de la formation – VEFA PRO E-learning – 50h

Intitulé de la formation :

Formation VEFA PRO - Vente en l'État Futur d'Achèvement pour les professionnels

Durée de la formation :

E-learning : 50 heures de formation accessible 24h/24 – 7j/7 via une plateforme dédiée.

Présentation globale de la formation :

	<p>Programme : Formation VEFA PRO - Vente en l'Etat Futur d'Achèvement pour les professionnels</p> <p>Version 1 du 31/01/2025 au 31/01/2028</p>
---	--

Cette formation en ligne est conçue pour permettre aux professionnels de l'immobilier de maîtriser les spécificités de la Vente en l'État Futur d'Achèvement (VEFA). À travers 14 modules structurés, l'apprenant acquiert une compréhension approfondie des aspects juridiques, fiscaux, commerciaux et techniques de la VEFA, tout en développant des compétences pratiques et immédiatement applicables. Le parcours intègre des vidéos pédagogiques, des documents à télécharger, des cas concrets, des quiz de validation et un accompagnement pédagogique réactif.

Objectifs et compétences visées :

- Comprendre les fondamentaux de la VEFA, son cadre légal et ses garanties pour sécuriser les transactions
- Identifier les risques et avantages de la VEFA afin d'accompagner efficacement les acheteurs et de prévenir les litiges
- Savoir lire, analyser et expliquer les aspects techniques et juridiques des contrats VEFA
- Développer des stratégies commerciales et marketing adaptées pour valoriser les biens neufs auprès des prospects
- Appliquer les connaissances dans des situations concrètes de vente pour perfectionner ses compétences en négociation et relation client

Niveau pré-requis des stagiaires :

Aucun prérequis nécessaire. Formation accessible à tous les profils en activité ou en reconversion.

Structure pédagogique de chaque module :

- Vidéos explicatives accessibles à la demande
- Documents pédagogiques téléchargeables (PDF, checklists, résumés)
- Cas pratiques ou mises en situation à distance
- Quiz de validation en fin de module
- Assistance pédagogique par mail sous 24h

Modules de formation :

La formation VEFA PRO e-learning est structurée en 14 modules complets.

Module 1 : Introduction à la VEFA et au marché du neuf

	<p>Programme : Formation VEFA PRO - Vente en l'Etat Futur d'Achèvement pour les professionnels</p> <p>Version 1 du 31/01/2025 au 31/01/2028</p>
---	--

✦ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 2 : Cadre juridique et réglementaire de la VEFA

✦ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 3 : Processus d'achat en VEFA – Étapes clés

✦ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 4 : Garanties et sécurité juridique

✦ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)

	<p>Programme : Formation VEFA PRO - Vente en l'Etat Futur d'Achèvement pour les professionnels</p> <p>Version 1 du 31/01/2025 au 31/01/2028</p>
---	--

- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 5 : Prospection et génération de leads en VEFA

✦ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 6 : Argumentaire et techniques de vente VEFA

✦ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 7 : Fiscalité et financement en VEFA

✦ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 8 : Relation client et suivi commercial

✦ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative

	<p>Programme : Formation VEFA PRO - Vente en l'Etat Futur d'Achèvement pour les professionnels</p> <p>Version 1 du 31/01/2025 au 31/01/2028</p>
---	--

- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 9 : Analyse d'un programme neuf et sélection des lots

✦ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 10 : Valoriser votre expertise

✦ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 11 : Les avantages du neuf pour le mandataire

✦ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 12 : Les termes clés de la VEFA

	<p>Programme : Formation VEFA PRO - Vente en l'Etat Futur d'Achèvement pour les professionnels</p> <p>Version 1 du 31/01/2025 au 31/01/2028</p>
---	--

✚ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 13 : Mindset et performance commerciale

✚ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Module 14 : Faites vos premières réservations dans le neuf

✚ Ce module est composé de plusieurs chapitres. Pour chaque chapitre, l'apprenant bénéficie de :

- Une vidéo explicative
- Un texte synthétique récapitulatif sous la vidéo
- Une fiche téléchargeable (résumé, comparatif, checklist ou outil)
- Un quiz d'évaluation à la fin du module pour valider les acquis

Moyens d'encadrement

Formateur :

	<p align="center">Programme : Formation VEFA PRO - Vente en l'Etat Futur d'Achèvement pour les professionnels</p> <p align="center">Version 1 du 31/01/2025 au 31/01/2028</p>
---	--

Youri Zafirelis est un expert de l'immobilier, spécialisé dans la commercialisation de biens neufs et anciens. Son expérience en gestion de projets, négociation et stratégie de vente lui a permis de structurer des collaborations à l'échelle nationale et d'optimiser la récupération de mandats pour les professionnels du secteur.

Un formateur engagé et pédagogue :

Passionné par la transmission des savoirs, il met à profit son expertise avec une approche pédagogique claire et interactive. Son expérience en coaching sportif renforce sa capacité à écouter, guider et motiver, garantissant un apprentissage fluide et structuré.

Une formation concrète et adaptée :

Sa maîtrise des aspects techniques et juridiques de l'immobilier assure une formation pragmatique, enrichissante et immédiatement applicable aux défis des participants.

Contact formateur : youri@vefapro.com

Délai de réponse : 24h

Méthodes mobilisées (Moyens pédagogiques et techniques)

Moyens techniques :

- Plateforme e-learning disponible 24h/24 – 7j/7
- Accès individuel sécurisé avec identifiant personnel
- Modules vidéos, quiz, documents téléchargeables
- Support technique disponible en cas de besoin

Moyens pédagogiques :

- Modules organisés par compétences avec progression pédagogique logique
- Vidéos explicatives, textes synthétiques, fiches pratiques téléchargeables
- Quiz d'évaluation à chaque fin de module pour valider les acquis
- Cas pratiques ou mises en situation guidées à distance
- Assistance pédagogique par email avec réponse sous 24h ouvrées

Ressources pédagogiques :

Les ressources pédagogiques (PDF, comparatifs, outils) sont disponibles directement depuis la plateforme e-learning et peuvent être téléchargées par l'apprenant à tout moment.

Modalités de suivi et d'évaluation

	<p>Programme : Formation VEFA PRO - Vente en l'Etat Futur d'Achèvement pour les professionnels</p> <p>Version 1 du 31/01/2025 au 31/01/2028</p>
---	--

Modalité de suivi :

- Suivi automatique via la plateforme LMS : temps de connexion, progression, scores aux quiz
- Assistance pédagogique disponible à tout moment par email

Modalité d'évaluation :

- Avant la formation : Test de positionnement en ligne (QCM) pour mesurer les connaissances initiales
- Pendant la formation : Évaluation à chaud via un quiz de fin de module pour chaque séquence
- Après la formation : Enquête à froid de satisfaction et bilan téléphonique si besoin

Critères de réussite :

Validation si plus de 60% de réponses correctes à l'évaluation à chaud

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de la formation, ainsi que l'évaluation des acquis, sera délivrée à l'issue du parcours.

Indicateurs de résultats de la formation

Taux de satisfaction : 100%

Taux de recommandation : 100%