



Programme de formation  
VEFA PRO — Vente en l'État Futur d'Achèvement pour les professionnels  
Formation e-learning · Version 3 du 17/08/2026 au 17/08/2029

|                                           |                                                |                                                      |                              |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------|
| <b>50 heures</b><br>Durée de la formation | <b>14 modules</b><br>Structurés et progressifs | <b>E-learning</b><br>100 % à distance,<br>asynchrone | <b>990 €</b><br>Net de taxes |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------|

## Présentation

Cette formation 100 % en ligne permet aux professionnels de l'immobilier de maîtriser la Vente en l'État Futur d'Achèvement. À travers 14 modules structurés représentant une durée estimée de 50 heures d'activités pédagogiques, l'apprenant développe des compétences juridiques, fiscales, commerciales et techniques immédiatement applicables. Chaque module intègre des vidéos, des contenus audio, des documents téléchargeables, des cas pratiques et un quiz de validation des acquis. Des rendez-vous individuels en visioconférence (Google Meet) complètent le parcours en autoformation.

## Public visé et prérequis

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Public visé</b><br><b>Agents immobiliers, mandataires, conseillers en gestion de patrimoine, courtiers, responsables commerciaux, personnes en reconversion.</b>                                                                                                                                                                                                                         | <b>Prérequis pédagogiques</b><br><b>Aucun prérequis de niveau ou de diplôme. Formation accessible à tous les profils, en activité ou en reconversion. Un test de positionnement est réalisé à l'entrée.</b> |
| <b>Prérequis techniques</b><br><b>Disposer d'un accès à Internet (haut débit recommandé) via un smartphone, une tablette ou un ordinateur.</b><br>Navigateur à jour · haut-parleurs ou casque audio · adresse e-mail personnelle valide. Aucune installation logicielle n'est nécessaire : la plateforme et les visioconférences Google Meet fonctionnent directement depuis le navigateur. |                                                                                                                                                                                                             |

## Objectifs pédagogiques

| Savoirs                                                                                                                                                                                                                                                                          | Savoir-faire                                                                                                                                                                                                                                                             | À l'issue de la formation                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Identifier le cadre légal et les garanties de la VEFA</li><li>• Distinguer les risques et avantages de la VEFA</li><li>• Analyser un contrat de réservation et un acte</li><li>• Expliquer les dispositifs fiscaux applicables</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Lire et expliquer un contrat à un acquéreur</li><li>• Construire un argumentaire de vente structuré</li><li>• Prospecter et générer des contacts qualifiés</li><li>• Utiliser les outils digitaux de la vente sur plan</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Conseiller un client avec expertise sur un projet VEFA</li><li>• Sécuriser et conduire une transaction VEFA</li><li>• Se positionner comme référent du neuf</li><li>• Gérer la relation client jusqu'à la signature</li></ul> |

## Contenu — 14 modules

Durée totale estimée des activités pédagogiques : 50 heures. Chaque module comprend une vidéo explicative, un contenu audio, une fiche PDF téléchargeable et un quiz de validation des acquis.

| Module           | Intitulé                                          | Ressources                 |
|------------------|---------------------------------------------------|----------------------------|
| <b>Module 01</b> | Introduction à la VEFA et au marché du neuf       | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 02</b> | Cadre juridique et réglementaire de la VEFA       | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 03</b> | Processus d'achat en VEFA — étapes clés           | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 04</b> | Garanties et sécurité juridique                   | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 05</b> | Prospection et génération de leads en VEFA        | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 06</b> | Argumentaire et techniques de vente VEFA          | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 07</b> | Fiscalité et financement en VEFA                  | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 08</b> | Relation client et suivi commercial               | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 09</b> | Analyse d'un programme neuf et sélection des lots | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 10</b> | Valoriser votre expertise                         | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 11</b> | Les avantages du neuf pour le mandataire          | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 12</b> | Les termes clés de la VEFA                        | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 13</b> | Mindset et performance commerciale                | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |
| <b>Module 14</b> | Réaliser ses premières opérations dans le neuf    | Vidéo · Audio · PDF · Quiz |

## Organisation, durée et modalités d'accès

|                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Durée de la formation</b>       | 50 heures d'activités pédagogiques (durée estimée). C'est cette durée qui figure sur le contrat ou la convention de formation et sur le certificat de réalisation.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Dates de la formation</b>       | Les dates de début et de fin sont fixées individuellement pour chaque bénéficiaire et figurent au contrat ou à la convention de formation. Les entrées sont possibles tout au long de l'année.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Format</b>                      | E-learning 100 % à distance, en autoformation asynchrone, via un espace personnel sécurisé accessible 24 h/24 et 7 j/7, complété par des rendez-vous individuels en visioconférence Google Meet.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Accès à la plateforme</b>       | Accès ouvert dès la validation du dossier. Les identifiants personnels (identifiant et mot de passe) sont adressés au bénéficiaire par e-mail. L'action de formation se déroule entre les dates de début et de fin fixées au contrat ou à la convention ; le maintien de l'accès aux contenus au-delà de cette période est un service complémentaire offert par VEFA PRO et ne prolonge pas la durée de la formation.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Rythme</b>                      | Rythme libre, adapté à l'emploi du temps de l'apprenant, dans la limite des dates de l'action de formation.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Modalités et délais d'accès</b> | <p>Entretien préalable d'analyse du besoin, puis dossier de candidature complété et signé. L'inscription est confirmée par la signature du contrat ou de la convention de formation par les deux parties. La formation démarre à la date de début inscrite sur cette convention, nécessairement postérieure ou égale à la date de signature.</p> <p>Financement sur fonds propres : les accès à la plateforme sont ouverts immédiatement, le jour même de la signature.</p> <p>Financement par un opérateur de compétences (AGEFICE ou autre) : la date de début est arrêtée d'un commun accord en tenant compte du délai d'instruction du financeur, puis inscrite à la convention avant signature.</p> <p>Dans tous les cas, le bénéficiaire connaît sa date de démarrage au moment où il signe.</p> |
| <b>Tarif</b>                       | 990 € net de taxes pour l'intégralité du parcours, soit 19,80 € net de taxes par heure de formation. Prise en charge possible par un financeur selon éligibilité (AGEFICE, FIF PL) ou financement personnel.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

## Méthodes mobilisées

Le parcours combine quatre méthodes pédagogiques articulées module par module :

- **Méthode expositive** — vidéos explicatives et contenus audio structurant les apports juridiques, fiscaux, techniques et commerciaux.
- **Méthode démonstrative** — analyse commentée de documents réels (contrat de réservation, acte, plans, grilles de prix) et démonstrations d'usage des outils digitaux de la vente sur plan.
- **Méthode active** — cas pratiques, exercices d'application et quiz de validation à la fin de chaque module, réalisés en autonomie sur la plateforme.
- **Méthode interactive** — échanges avec le formateur par e-mail, par téléphone et en visioconférence Google Meet : entretien d'analyse du besoin, points de suivi individuels et bilan de fin de parcours.

L'alternance apports / mise en application immédiate vise le transfert direct des compétences dans l'activité professionnelle de l'apprenant.

## Moyens pédagogiques, humains et techniques

### Moyens humains

- **Formateur et concepteur pédagogique** : Youri Zafirelis, expert de la commercialisation de biens neufs, en charge de la conception des contenus, de l'animation des visioconférences, du suivi individuel et de l'assistance des apprenants.
- **Référent pédagogique, technique, administratif et handicap** : Youri Zafirelis — youri@vefapro.com — 07 67 45 13 68.
- **Disponibilité** : du lundi au vendredi, de 9 h à 18 h.

### Moyens techniques — plateforme e-learning

- Plateforme LMS accessible 24 h/24 et 7 j/7 depuis un espace personnel sécurisé, ouvert par identifiant et mot de passe personnels transmis par e-mail.
- Consultable depuis un smartphone, une tablette ou un ordinateur, via un navigateur web, sans installation logicielle.
- Ressources de chaque module : vidéo explicative, contenu audio, fiche PDF téléchargeable, cas pratique et quiz de validation.
- Traçabilité intégrée : horodatage des connexions, avancement module par module et résultats aux quiz, constituant les preuves de réalisation du parcours.

### Moyens techniques — visioconférence Google Meet

- Google Meet est utilisé pour l'entretien préalable d'analyse du besoin, les points de suivi individuels à la demande et le bilan de fin de parcours.
- Le lien de connexion est adressé par e-mail avant chaque rendez-vous ; il s'ouvre directement dans le navigateur, sans compte ni installation préalable.
- Une alternative téléphonique est systématiquement proposée si l'apprenant ne peut pas se connecter en visioconférence.

### Modalités d'accès aux ressources

- Envoi des identifiants par e-mail dès l'ouverture des accès, accompagné d'un guide de prise en main de la plateforme.
- Ressources accessibles en ligne et téléchargeables (fiches PDF) pendant toute la durée de l'action de formation.
- En cas d'indisponibilité technique de la plateforme, les ressources du module en cours sont transmises par e-mail à titre de solution de contournement.

## Modalités d'assistance du stagiaire en formation à distance

L'apprenant bénéficie, pendant toute la durée de l'action de formation, de trois niveaux d'assistance distincts, assurés par VEFA PRO du lundi au vendredi de 9 h à 18 h.

| Type d'assistance                | Objet                                                                                                                                                                                                  | Canaux                                                                                                  | Délai de réponse  |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| <b>Assistance pédagogique</b>    | Questions de compréhension sur les contenus, approfondissement d'un point juridique, fiscal ou commercial, méthode de travail, préparation des quiz, points de suivi individuels et bilan de parcours. | E-mail : youri@vefapro.com<br>Téléphone : 07 67 45 13 68<br>Visioconférence Google Meet sur rendez-vous | 24 heures ouvrées |
| <b>Assistance technique</b>      | Connexion à la plateforme, identifiants et mot de passe, lecture des vidéos et des contenus audio, téléchargement des fiches PDF, enregistrement de la progression, accès à la visioconférence.        | E-mail : youri@vefapro.com<br>Téléphone : 07 67 45 13 68                                                | 24 heures ouvrées |
| <b>Assistance administrative</b> | Contrat ou convention de formation, dossier de financement (AGEFICE, FIF PL, autre opérateur), dates de l'action, attestations, certificat de réalisation, facturation, réclamations.                  | E-mail : youri@vefapro.com<br>Téléphone : 07 67 45 13 68                                                | 48 heures ouvrées |

**Continuité de service.** En cas d'incident technique bloquant, le formateur propose une solution de contournement immédiate (transmission des ressources du module par e-mail, échange téléphonique ou report des dates de l'action de formation si nécessaire) afin qu'aucune interruption ne pénalise le parcours de l'apprenant.

## Accompagnement, engagement et prévention des ruptures de parcours

---

### Suivi de la progression

- La plateforme enregistre l'avancement de l'apprenant module par module ainsi que les résultats aux quiz.
- Ces données horodatées constituent les preuves de réalisation du parcours.
- En l'absence de connexion pendant 15 jours consécutifs, le formateur relance l'apprenant par e-mail puis par téléphone afin d'identifier les freins et de prévenir toute rupture de parcours.

### Adaptation

- Le rythme, l'ordre de progression et les modalités d'accompagnement peuvent être adaptés à la situation de l'apprenant.
- L'adaptation s'appuie sur l'analyse du besoin réalisée à l'entrée et sur le résultat du test de positionnement.
- Assistance technique et pédagogique assurée par le formateur, du lundi au vendredi de 9 h à 18 h.

### Ressources pédagogiques

Chaque module met à disposition une vidéo explicative, un contenu audio, une fiche PDF téléchargeable et un quiz. Les ressources restent accessibles depuis l'espace personnel sécurisé pendant toute la durée de l'action de formation.

## Suivi et évaluation

| Avant la formation                                                                                                                                                                     | Pendant la formation                                                                                                                                                                                                                      | À l'issue de la formation                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Entretien d'analyse du besoin (téléphone ou Google Meet)</li><li>• Test de positionnement (QCM) mesurant les connaissances initiales</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Quiz de validation à la fin de chaque module, seuil de réussite 60 %</li><li>• Suivi automatique de la progression sur la plateforme</li><li>• Points de suivi individuels à la demande</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Évaluation finale des acquis</li><li>• Enquête de satisfaction à chaud, à l'issue du parcours</li><li>• Enquête à froid à 45 jours, mesurant l'impact opérationnel dans l'activité, recueillie lors d'un entretien téléphonique ou renseignée par l'apprenant par écrit, avec relance à 15 jours</li><li>• Bilan téléphonique ou en visioconférence sur demande</li></ul> |

**Sanction de la formation.** Un certificat de réalisation mentionnant l'intitulé, la nature, la durée de la formation et les modalités d'évaluation des acquis est délivré à l'issue du parcours, sur constat de l'achèvement des 14 modules et de la validation des quiz au seuil requis de 60 %. Cette formation ne conduit pas à une certification professionnelle enregistrée au RNCP ou au Répertoire spécifique.

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

VEFA PRO s'engage à rendre sa formation accessible à toute personne en situation de handicap. Les aménagements sont étudiés au cas par cas dès l'entretien préalable : tiers-temps, rythme adapté, supports alternatifs, accompagnement individualisé. Les contenus sont consultables sur ordinateur, tablette et smartphone, et les vidéos disposent d'un contenu audio et d'une fiche PDF équivalente.

Le format e-learning autorise par nature l'adaptation du rythme et des horaires de travail de l'apprenant.

Référent handicap : Youri Zafirelis — [youri@vefapro.com](mailto:youri@vefapro.com) — 07 67 45 13 68. En cas de besoin dépassant nos moyens, nous orientons vers les partenaires spécialisés de notre réseau, notamment les référents Ressource Handicap Formation de l'Agefiph.

## Réclamations et amélioration continue

Toute difficulté, réclamation ou suggestion peut être adressée par e-mail à [youri@vefapro.com](mailto:youri@vefapro.com) ou via le formulaire d'amélioration disponible sur [www.vefapro.com](http://www.vefapro.com). Chaque demande est enregistrée, fait l'objet d'un accusé de réception sous 5 jours ouvrés et d'une réponse motivée sous 30 jours.

## Votre formateur

Youri Zafirelis — 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. Approche pédagogique claire, concrète et opérationnelle.

Contact : [youri@vefapro.com](mailto:youri@vefapro.com) — délai de réponse 24 h ouvrées.

## Indicateurs de résultats

|                                             |                                               |
|---------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| <b>100 %</b><br><b>Taux de satisfaction</b> | <b>100 %</b><br><b>Taux de recommandation</b> |
|---------------------------------------------|-----------------------------------------------|

*Indicateurs calculés à partir des enquêtes de satisfaction collectées auprès des apprenants ayant suivi la formation e-learning VEFA PRO, conservées par l'organisme.*