



# CONSTRUIRE ET METTRE EN OEUVRE UNE STRATEGIE DE VENTE HLM

Quels sont les enjeux à court, moyen et long terme de la vente de logements HLM pour un organisme de logement social?

Comment définir une stratégie de vente efficace, adaptée à son organisation et ses territoires d'implantation?

Comment mettre en place une organisation adéquate, et développer une culture de la vente au sein de son organisme?

Comment réussir la commercialisation, en proposant un accompagnement de qualité aux ménages accédants?

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Appréhender les intérêts et les enjeux d'une stratégie de vente HLM
- Maîtriser les différentes étapes d'une stratégie de vente HLM
- Savoir définir sa stratégie de vente, son plan de vente et sa stratégie commerciale
- Savoir définir et mettre en place l'organisation et les outils adaptés

### Public

Collaborateurs en charge de mettre en place et/ou piloter l'activité de vente HLM

## PROGRAMME

### ► Jour 1 :

#### La vente HLM et ses évolutions

- Les débuts dans les années 60
- La loi ELAN et la loi de finances en 2018

#### Enjeux et objectifs d'une stratégie de vente

- Pourquoi développer la vente HLM?
- Quelles attentes des ménages?
- Quels impacts, enjeux et défis à relever pour l'organisme?

#### Les différentes étapes de la stratégie de vente

- Définir ses objectifs stratégiques
- Définir le périmètre de vente
- Définir les conditions de déploiement du plan de vente
- Faire valider sa stratégie par la gouvernance

#### Construire son plan de vente

- Définir les critères d'arbitrage
- Etudier la faisabilité technique, juridique et commerciale
- Déterminer le prix de vente

### ► Jour 2 :

#### Intégrer les politiques territoriales dans sa stratégie

- Cartographier les territoires au regard de son patrimoine
- Identifier les communes en territoire «SRU»

- Développer des partenariats avec les collectivités

#### Mettre en place une organisation adaptée

- Identifier les compétences spécifiques nécessaires à l'activité de vente
- Définir les actions à externaliser, celles à réaliser en interne
- Mettre en place les procédures et les outils dédiés à l'activité de vente
- Assurer la transversalité avec les autres services concernés au sein de l'organisme

#### Réussir la commercialisation

- Définir sa stratégie commerciale : prix de vente, prospection, modalités de commercialisation
- Constituer et animer son équipe de vente, établir les partenariats avec les intervenants externes
- Points de vigilance et pièges à éviter

#### Après la vente

- Les démarches administratives post-vente
- Suivre et analyser des indicateurs clés pour adapter, optimiser et renforcer sa stratégie

#### Le + de la formation

La formation s'appuie sur des outils, exemples et cas pratiques du secteur du logement social. Elle est animée par une professionnelle de la vente HLM.

### Pré-requis

Aucun

### Dates

24 et 25 Octobre 2022  
(2 jours de formation)

### Lieu

Paris

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Apports méthodologiques
- Ateliers

### Modalités d'évaluation

Etude de cas

### Tarif

1000 € net de taxes

### Contact

bouley@delcoop.fr

