

# VEFA : psychologie d'achat de l'acheteur d'une Résidence Principale

(mise à jour du programme : 22/09/2023, version n° : 1 )

*Plongez dans l'univers captivant de la psychologie d'achat, spécifiquement appliquée à la VEFA pour l'acquisition de la résidence principale ! Découvrez les mystères qui orientent les choix, des besoins les plus profonds aux émotions les plus tangibles. Explorez les influences culturelles et sociales qui façonnent les préférences, et décryptez les éléments individuels qui guident les décisions.*

*Avec notre programme, vous serez équipé(e) des connaissances clés pour influencer positivement chaque étape du processus d'achat en VEFA. Apprenez à anticiper les besoins, à susciter des émotions et à aligner votre offre avec les aspirations de vos clients en vue de l'acquisition de leur résidence principale.*

*Rejoignez-nous et devenez un maître de la persuasion, en comprenant non seulement ce que vos clients veulent, mais aussi pourquoi ils le veulent, dans le contexte spécifique de l'achat en VEFA. Transformez vos approches commerciales et optimisez vos ventes dès aujourd'hui !*

**Durée:** 3.50 heures / 0.50 jour(s)

## Profils des apprenants

- Négociateur VEFA
- Promoteur immobilier
- Négociateur(trice) en transaction immobilière
- Mandataire en immobilier
- Juniors et seniors
- Négociateur de constructeur de maisons individuelles

## Prérequis

- aucun

## Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Contactez le référent handicap qui étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation :  
e.lambert@ptc-formation-conseil.fr

## Modalité d'admission :

Sur inscription contactez-nous : [contact@ptc-formation-conseil.fr](mailto:contact@ptc-formation-conseil.fr)

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr | +33768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE  
FORMATION & CONSULTING

Effectif minimum : 6

Effectif maximum : 14

#### Type d'action de formation :

Action de formation

Formation répondant aux critères des formations obligatoires des agents immobiliers (**décret n° 2016-173 du 18 février 2016**)

Adaptation et développement des compétences

Formation en présentiel

#### Formation "Coeur de métier" (définition selon OPCO)

(Domaine de formation : 300 Spécialités plurivalentes des services)

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les motivations et les comportements d'achat des consommateurs en VEFA pour l'acquisition d'une résidence principale.
- Acquérir des compétences en persuasion spécifiquement adaptées à la VEFA pour influencer positivement les décisions d'achat.
- Appliquer ces connaissances dans un contexte commercial centré sur l'achat en VEFA pour optimiser les ventes.

### Contenu de la formation

- Introduction à la Psychologie de l'Acheteur en VEFA
  - Les bases de la psychologie de l'acheteur
  - Les facteurs influençant les décisions d'achat en VEFA
  - L'influence des émotions dans la décision d'achat
  - Les principes de base de la persuasion
  - L'art de la communication persuasive : optimiser votre communication dans le contexte spécifique de la vente sur plan

### Organisation de la formation

#### Equipe pédagogique

Formateur : Nathalie BAUCHET

Nathalie est spécialisée en vente, d'abord commerciale B tou B puis Chargée transaction immobilière, du recrutement, ainsi que du développement de l'agence. pendant plus de 10 ans. Depuis 2018 elle est formatrice référente commerce pour intelligence apprenie notamment en BTS Professions immobilières.

Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle BOUSSARIE pour la gestion administrative et financière

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en présentiel
- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Approche théorique et pratique par une méthode de transmission combinée : • Affirmative (basée sur l'exposé pour apports théoriques) • Interrogative (participation guidée par le formateur) • Démonstrative (exercices pratiques) • Applicative (mise en situation, simulation de situations de travail.)
- Mise à disposition sur extranet du participant des documents supports à la suite de la formation.
- Un accompagnement est proposé durant le mois qui suit la formation: Email pour les questions diverses

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr | +33768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE  
FORMATION & CONSULTING

- Feuilles de présence.
- Quiz d'évaluation fin de formation
- Questionnaire de satisfaction de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

**Prix :**

Pour les salariés:

- sur la base d'une formation en présentiel inter-entreprises : 122.50 € par participant
- sur la base d'une formation en présentiel en intra entreprise ( concernant uniquement vos collaborateurs ) : prix sur devis (possibilité de formations sur mesure).

*Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre OPCO. Consultez notre site internet pour plus de détail : [www.ptc-formation-conseil.fr](http://www.ptc-formation-conseil.fr)*

Pour les indépendants :

sur la base d'une formation en présentiel inter entreprise : 122.50 €

*Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre FIFPL ou AGEFICE suivant votre statut d'indépendant. Consultez notre site internet pour plus de détail : [www.ptc-formation-conseil.fr](http://www.ptc-formation-conseil.fr)*

**PTC Formation et Consulting** | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

[h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr](mailto:h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr) | +33768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de **TVA** en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

*Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.*