

SECURISER L'ACCEDANT : DU PLAN DE FINANCEMENT AU SERVICE APRES-VENTE

Dates
2 jours

Référence
C3

Intervenants

**M. Vincent DE MONTI et
Fabien AMATHIEU
Formateurs Arecoop**

Coût
800 € net de taxes

(gratuit pour les salariés de
structure cotisante au compte
de groupe « Coopératives
d'Hlm » ouvert auprès
d'Uniformation)

OBJECTIFS

Ce module a pour objectif d'intégrer à l'approche commerciale de votre organisme le financement de l'acquéreur, les garanties liées à la sécurisation Hlm ainsi que les outils qui peuvent être mis en place après la livraison pour accompagner vos accédants dans la durée.

PUBLIC

- chargés d'opération,
- commerciaux, responsables commerciaux,
- collaborateurs de collectivités locales

PROGRAMME

Seront abordés au cours de ces journées de formation :

- Ingénierie financière et conseil en financement auprès de l'acquéreur
- Présentation détaillée des dispositifs de sécurisation et de garantie
- Gestion et mise en jeu des conditions de réalisation
- Mise en place des services après-vente

METHODOLOGIE

L'action de formation fera alterner exposés, simulations et échanges avec les participants.

Les supports utilisés au cours de la session seront remis à chaque participant.