



70 heures Durée totale de la formation	10 jours 7 h par jour, 9 h–12 h / 13 h–17 h	Présentiel Intra-entreprise, 1 à 12 personnes	2 990 € Net de taxes
--	---	---	--------------------------------

Présentation

Cette formation en présentiel permet aux professionnels de l'immobilier de maîtriser la Vente en l'État Futur d'Achèvement. Sur 10 jours et 70 heures, les participants acquièrent une compréhension approfondie des aspects juridiques, financiers, fiscaux et techniques de la VEFA, tout en développant leurs compétences en négociation et en stratégie commerciale. L'alternance d'apports théoriques, d'études de cas, de jeux de rôle et de mises en situation permet une application immédiate dans l'activité. La répartition pédagogique est de 70 % de théorie et 30 % de pratique.

Public visé et prérequis

Public visé Agents immobiliers et mandataires, promoteurs immobiliers, conseillers en gestion de patrimoine, conseillers en relations publiques, courtiers immobiliers ou en prêts, responsables commerciaux, managers d'agences immobilières et toutes personnes en conversion ou reconversion.	Prérequis pédagogiques 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.
--	--

Objectifs pédagogiques

Savoirs	Savoir-faire	À l'issue de la formation
- Comprendre les principes fondamentaux et le cadre légal de la VEFA, garanties légales et contractuelles comprises - Identifier les risques et avantages spécifiques de la VEFA pour les professionnels et les acquéreurs - Analyser les contrats VEFA, comprendre les clauses juridiques et évaluer les aspects techniques - Maîtriser les aspects fiscaux et financiers de la VEFA, dispositifs de défiscalisation compris	- 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 sa stratégie marketing aux biens neufs - Maîtriser les techniques de prospection et de génération de leads - Utiliser les outils numériques (visites virtuelles, plans 3D, publicité digitale)	- Conseiller efficacement ses clients en s'appuyant sur une expertise solide de la VEFA - Lire et analyser en autonomie les documents liés à la VEFA - Développer des stratégies commerciales et marketing ciblées - Réaliser une transaction VEFA conforme aux exigences légales et commerciales - Se positionner comme référent du marché du neuf

Déroulé de la formation — 20 demi-journées

Durée totale : 70 heures. Chaque journée comprend 3 heures le matin et 4 heures l'après-midi.

Séquence	Contenu détaillé	Durée	Méthodes, supports et organisation	Objectif de la séquence
Jour 1 — Matin	Introduction à la formation, fondamentaux de la VEFA, acteurs clés.	3 h	Apports théoriques interactifs, échanges collectifs. Support PDF, présentation, glossaire imprimé. Groupe en présentiel, échanges dirigés.	Comprendre les bases de la VEFA et situer le cadre global.
Jour 1 — Après-midi	Cadre juridique, loi VEFA, obligations du promoteur, garanties légales.	4 h	Étude de cas, mise en situation, questions-réponses. Cas pratiques imprimés, vidéoprojecteur. Travail en groupe, correction collective.	Connaître les obligations légales et sécuriser les ventes VEFA.
Jour 2 — Matin	Processus d'achat en VEFA, signature notaire, appels de fonds.	3 h	Simulation, exposé interactif. Schéma des étapes VEFA, guide de vente. Simulation encadrée, débriefing collectif.	Maîtriser le déroulement d'une vente en VEFA.
Jour 2 — Après-midi	Garanties financières, défaillance du promoteur, sécurisation des fonds.	4 h	Jeux de rôle, analyse de cas réels. Documents juridiques, grille d'analyse. Ateliers collaboratifs.	Prévenir les risques juridiques et financiers liés à la VEFA.
Jour 3 — Matin	Dispositifs fiscaux en VEFA : PTZ, Pinel, LMNP.	3 h	Cas pratiques, analyse comparative. Fiches fiscales, simulateurs de financement. Travail en binôme.	Savoir conseiller un client sur les avantages fiscaux.
Jour 3 — Après-midi	Techniques de prospection VEFA, génération de leads.	4 h	Atelier de groupe, mise en situation. Fiches actions commerciales, scripts. Travail en atelier, coaching.	Développer son portefeuille clients dans le neuf.
Jour 4 — Matin	Construction d'un argumentaire VEFA, traitement des objections.	3 h	Jeux de rôle, feedback personnalisé. Grilles d'argumentaire, outils de persuasion. Simulation et retour d'expérience.	Renforcer son impact commercial en VEFA.
Jour 4 — Après-midi	Lecture de plans, notices techniques, critères de sélection des lots.	4 h	Analyse de documents, quiz interactif. Plans, notices descriptives, visuels de programmes. Étude individuelle puis correction en groupe.	Savoir décrypter un programme VEFA.
Jour 5 — Matin	Valoriser son expertise, posture commerciale dans le neuf.	3 h	Coaching individuel, simulation. Fiches de posture, grilles d'évaluation. Travail sur la posture et la prise de parole.	Se positionner comme référent VEFA.
Jour 5 — Après-midi	Mindset et confiance en soi pour vendre le neuf.	4 h	Exercices de confiance, expression orale. Extraits vidéo, grilles d'auto-évaluation. Atelier de développement personnel.	Développer son aisance à vendre la VEFA.
Jour 6 — Matin	Organisation de la prospection et suivi client VEFA.	3 h	Cas pratiques, création de planning. Tableaux de suivi, outils de gestion de la relation client. Atelier planning personnalisé.	Structurer son activité VEFA.
Jour 6 — Après-midi	Lien entre ancien et neuf, création de synergies commerciales.	4 h	Atelier de réflexion collective, mise en commun. Cartes de synergies, fiches stratégie. Travail en sous-groupes.	Maximiser les opportunités via l'activité dans l'ancien.
Jour 7 — Matin	Éthique et obligations professionnelles dans la VEFA.	3 h	Apports théoriques, échanges d'expériences. Code de déontologie, textes de loi. Discussion encadrée.	Sécuriser sa pratique et respecter le cadre légal.
Jour 7 — Après-midi	Suivi post-réservation et accompagnement client.	4 h	Cas pratiques et étude de scénarios. Fiches de suivi client,	Fidéliser et rassurer l'acquéreur.

Séquence	Contenu détaillé	Durée	Méthodes, supports et organisation	Objectif de la séquence
			outils de fidélisation. Travail sur les étapes post-vente.	
Jour 8 — Matin	Construction d'un pitch personnel VEFA.	3 h	Travail individuel, coaching de prise de parole. Fiche pitch, vidéos de démonstration. Présentation devant le groupe.	Maîtriser son discours commercial.
Jour 8 — Après-midi	Analyse d'un cas client complet en VEFA.	4 h	Étude de cas, restitution par groupes. Dossier client complet. Travail en binôme.	Mettre en pratique l'ensemble des acquis.
Jour 9 — Matin	Simulation de vente complète en VEFA.	3 h	Jeux de rôle chronométrés, feedback. Scénarios de vente, fiche d'évaluation. Travail en trinômes.	Tester et ajuster sa posture commerciale.
Jour 9 — Après-midi	Évaluation finale des acquis.	4 h	QCM, corrigé collectif. Quiz papier ou numérique. Session encadrée.	Valider les connaissances clés (seuil de réussite : 60 %).
Jour 10 — Matin	Bilan collectif et individuel de la formation.	3 h	Tour de table, partage d'expérience. Grille d'auto-évaluation, synthèse orale. Travail en groupe et réflexion individuelle.	Clôturer la formation et mesurer la progression.
Jour 10 — Après-midi	Clôture : enquête de satisfaction à chaud, recueil des impressions et axes de progression, remise du certificat de réalisation.	4 h	Discussion ouverte, bilan individuel et collectif. Formulaires d'évaluation, support de synthèse.	Faire le point sur les acquis, valoriser le parcours et identifier les prochaines étapes.

Organisation, durée et modalités d'accès

Durée de la formation	70 heures réparties sur 10 jours, à raison de 7 heures par jour (9 h–12 h et 13 h–17 h). C'est cette durée qui figure sur le contrat ou la convention de formation et sur le certificat de réalisation.
Dates de la formation	Les dates de début et de fin sont fixées individuellement pour chaque bénéficiaire, en fonction de ses disponibilités, et figurent au contrat ou à la convention de formation. Les sessions sont organisées tout au long de l'année.
Format	Formation en présentiel, en intra-entreprise, animée par le formateur en face-à-face pédagogique.
Lieu	Dans les locaux du client, précisés au contrat ou à la convention de formation.
Taille du groupe	De 1 à 12 personnes.
Modalités et délais d'accès	Entretien préalable d'analyse du besoin, puis dossier de candidature à retourner complété et signé au plus tard 5 jours ouvrés avant l'entrée en formation. L'entrée en formation est confirmée après validation du dossier et signature du contrat ou de la convention.
Tarif	2 990 € net de taxes pour l'intégralité du parcours, soit 42,71 € net de taxes par heure de formation. Prise en charge possible par un financeur selon éligibilité (AGEFICE, FIF PL) ou financement personnel.
Assistance pédagogique	Assurée par le formateur par e-mail à youri@vefapro.com et par téléphone, du lundi au vendredi de 9 h à 18 h. Délai de réponse garanti : 48 heures ouvrées.

Moyens d'encadrement et moyens pédagogiques

Moyens techniques

- Salle de formation équipée, tables et chaises
- Ordinateur et vidéoprojecteur
- Supports papier remis aux participants, stylos

Moyens pédagogiques

- Face-à-face pédagogique avec le formateur
- Répartition : 70 % de théorie, 30 % de pratique
- Participation active des apprenants, mises en situation, exercices pratiques

Ressources pédagogiques

Les ressources pédagogiques sont imprimées et remises au stagiaire en fin de formation, après appropriation pédagogique avec le formateur.

Suivi et évaluation

Avant la formation	Pendant la formation	À l'issue de la formation
• Entretien d'analyse du besoin • Test de positionnement (QCM) mesurant les connaissances initiales	• Feuilles d'émargement signées par demi-journée • Évaluations intermédiaires sous forme de QCM pour suivre l'évolution des acquis	• Évaluation finale des acquis (QCM), seuil de réussite 60 % • Enquête de satisfaction à chaud, le dernier jour • Enquête à froid à 45 jours, mesurant l'impact opérationnel, recueillie par entretien

Avant la formation	Pendant la formation	À l'issue de la formation
	Observation continue par le formateur lors des mises en situation	téléphonique ou renseignée par écrit, avec relance à 15 jours Bilan téléphonique sur demande

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 la présence effective attestée par les feuilles d'émargement et de la validation de l'évaluation finale au seuil 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, adaptation du format présentiel ou distanciel selon les besoins de la personne. Les aménagements ne modifient pas le contenu des épreuves d'évaluation et garantissent le maintien du niveau de maîtrise des compétences requis.

La formation se déroulant en intra-entreprise, l'accessibilité physique des locaux d'accueil est vérifiée avec le client avant chaque session.

Référent handicap : Youri Zafirelis — 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 ou via le formulaire d'amélioration disponible sur 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 et d'optimiser la récupération de mandats pour les professionnels du secteur. Son expérience en coaching renforce sa capacité à écouter, guider et motiver. Approche pédagogique claire, concrète et opérationnelle.

Contact : youri@vefapro.com — délai de réponse 48 h ouvrées.

Indicateurs de résultats

96 % Taux de satisfaction	95 % Taux de recommandation
-------------------------------------	---------------------------------------

Indicateurs calculés sur l'ensemble des formations dispensées par VEFA PRO, à partir des enquêtes de satisfaction collectées et conservées par l'organisme.