

DÉVELOPPER SES VENTES EN AGENCE PAR L'INVESTISSEMENT

€ COÛT

500 € nets de taxes



CONTACT

Contact Formation
05 55 45 16 16
formationcontinue@limoges.cci.fr



OBJECTIFS

- Appliquer les obligations réglementaires du décret n°2016-173 du 18 Février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier,
- Connaître l'environnement fiscal de l'immobilier et les lois qui permettent d'optimiser la fiscalité de chaque client,
- Maîtriser les techniques de ventes en investissement immobilier et l'approche client,
- Réaliser une étude personnalisée d'un client pour le conseiller en fonction de sa situation fiscale et patrimoniale,
- Savoir conclure une vente dans le neuf ou l'ancien en maîtrisant les étapes d'un investissement jusqu'à l'acte notarié.



PUBLIC

Professionnels détenteurs ou bénéficiaires de la carte T (carte professionnelle d'agent immobilier), dirigeants d'établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, salariés, mandataires et agent commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.



DURÉE

2 jours



DATE

Nous consulter pour connaître les prochaines dates.



LIEU

CCI Limoges



PROGRAMME

JOUR 1

Connaissance de l'environnement fiscal :

- Fiscalité du particulier
- Fiscalité des revenus locatifs

Exercices pratiques : FAQ + outils pour calculer l'impôt

Maitriser les lois de défiscalisation :

- Lois de défiscalisation dans le neuf
- Lois de défiscalisation dans l'ancien
- Défisicalisation en réhabilité

Exercices pratiques : FAQ + OUTILS POUR SAVOIR REALISER UNE SIMULATION

JOUR 2

Savoir découvrir la situation d'un client :

- Réaliser une étude patrimoniale
- Définir un objectif et identifier les moyens pour y parvenir

Exercices pratiques : FAQ + OUTIL POUR LA DECOUVERTE CLIENT

Chiffrer une solution d'investissement pour des clients :

- Réaliser une simulation personnalisée
- Présenter uen solution d'investissement concrète et adaptée

Exercices pratiques : FAQ + MAITRISE DE SIMULATEUR

Réaliser et conclure une vente en investissement :

- Traitement des objections
- Techniques de closing
- Connaître les étapes d'une vente en VEFA et réhabilité

Exercices pratiques : FAQ + SKETCH DE VENTE



ISIH, votre partenaire pour vos formations en immobilier

CCI Formation - 11, rue Philippe Lebon - 87280 Limoges
Tél : 05 55 45 16 16 - www.limoges.cci.fr

