



Sirius Formation

Formation Commerciale
N° B05

Techniques de vente auprès des investisseurs en immobilier

Objectif

- Permettre au stagiaire de distinguer les besoins patrimoniaux de sa clientèle
- Vendre des produits immobiliers comme des produits financiers
- Faire prendre conscience au négociateur immobilier de l'utilité de la vente en fiscalité

Intervenant

Un formateur consultant spécialisé en formations immobilières

Effectif Maximum

- 15 participants

Pré – requis

- Connaître les bases fiscales des différents dispositifs en vigueur

Public visé

- Agents immobiliers.
- Promoteurs
- Commerciaux

Durée

- Une journée 7 heures
9h00-13h00 et 14h00-17h00

Tarif

- 420€ HT (Frais de restauration 25€HT compris) TVA 19,60%

Lieux et Dates

Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires. Alternance d'exposés théoriques/exemples pratiques.

Le formateur intervient régulièrement en formation auprès des professionnels en immobilier.

Un document sera remis à chacun des participants.

Inscriptions

04 91 07 02 52

Ou sur notre site Internet
pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.com

Programme

Rappel

- ✚ La rentabilité avant/après impôt
- ✚ La mensualité de remboursement et le loyer
- ✚ La fiscalité à la revente

L'investissement immobilier

- ✚ Les atouts de l'investissement immobilier
- ✚ Les différents profils de l'investisseur

Techniques de vente

- ✚ Identifier et découvrir son client
- ✚ Analyse patrimoniale : apport et épargne
- ✚ Sélection de produits adaptés
- ✚ Vendre une rentabilité

Conclusion