

## Formation Fiscale

N°C01

PACK 12

Formations complémentaires : PACK 13

### Intervenant

Une consultante Licenciée en Finance et  
Banque des particuliers -  
Ex conseillère clientèle en banque

### Effectif Maximum

15 participants

### Pré-requis

Connaître les principes actuels de  
défiscalisation immobilière

### Public visé

Commerciaux en biens immobiliers  
neufs ou anciens

### Durée

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

### Tarif

460€ HT par participant - Déjeuner compris  
TVA 19,60%

### Lieux et Dates

- Paris, le 18 Février 2010
- Nantes, le 19 Mars 2010

### Points forts

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

Le formateur a la double compétence :  
Diplômé en Banque et Finance et en Action  
commerciale.

Il intervient depuis quelques années en  
formation continue auprès de différentes  
entreprises, y compris bancaires.

Un document sera remis à chacun  
des participants

# Savoir réaliser la découverte financière pour cibler sa proposition commerciale

## ● Objectifs

- Perfectionner ses méthodes d'approche commerciale du prospect particulier et savoir lui proposer le produit adapté.
- Savoir calculer une enveloppe financière correspondante à la réalité demandée par les organismes prêteurs
- Savoir déterminer la faisabilité d'un projet d'investissement immobilier
- Savoir cibler les attentes de l'investisseur et définir son économie d'impôt, notamment dans le cadre du Scellier neuf

## ● Programme

### Connaître les données de l'acquéreur

**Focus : Les différents types d'acquisition : RP (Résidence Principale) - RS (Résidence Secondaire) – RSL (Résidence Secondaire Locative) et les différents types de prêts immobiliers.**

- Quels documents demander selon l'emprunteur et l'acquisition ?
- Se poser les bonnes questions et poser les bonnes questions :
  - Quelles est la situation familiale de l'emprunteur ? Sa situation professionnelle ? Ses revenus et leur pérennité ? Ses charges ? Sa situation patrimoniale ...

### Calculer l'enveloppe financière du prospect

Analyser la faisabilité du dossier :

- Son taux d'endettement permet-il d'effectuer la transaction ?
- Son reste à vivre (résiduel) est-il correct ?

- ...

### Cas pratiques

Analyser la faisabilité d'un dossier futur acquéreur résidence principale, documents taux d'endettement, reste à vivre, les appels de fonds...

### Les données de l'investisseur

**Rappel de la Loi Scellier : Principes et application**

- Rappel de la Loi Scellier : Principes et application

### Cas pratiques

Dossier client à analyser à partir des documents donnés (état civil, revenus, charges, situation bancaire, situation patrimoniale) :

- Cibler les attentes de l'investisseur (défiscalisation, retraite...)
- Monter le plan de financement de la solution adoptée (calcul du taux d'endettement actuel/futur, reste à vivre, analyse rapide des documents, calcul de l'effort d'épargne, calcul de l'économie d'impôt, synthèse client)

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.com](http://www.sirius-formation.com)

### Sirius Formation Sarl

Impasse des BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 91 68 42 33 - Email : [sirius.formation@wanadoo.fr](mailto:sirius.formation@wanadoo.fr) Web : [www.sirius-formation.com](http://www.sirius-formation.com)  
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213