



Formations BTP de l'organisme de formation ProFormalys

Techniques de vente aux investisseurs

Objectifs : Distinguer les besoins patrimoniaux de sa clientèle. Maîtriser la fiscalité immobilière. Vendre des produits immobiliers comme des produits financiers.	Personnes concernées Négociateurs d'agences immobilières, Chefs d'agences, Commercialisateurs auprès d'une clientèle d'investisseurs.
PROGRAMME	Pré requis : Aucun.
L'investissement immobilier ≡ Les atouts de l'investissement immobilier ≡ Les différents profils de l'investisseur immobilier : création d'un capital, valorisation d'un capital, revenus complémentaires, transmission de patrimoine	PEDAGOGIE
Fiscalité et rentabilité immobilière ≡ Le régime général ≡ Le De Robien dans le neuf et dans l'ancien ≡ La location nue ou meublée ≡ Rentabilité avant et après impôt ≡ La mensualité de remboursement et le loyer ≡ La fiscalité à la revente	Le Formateur Expert de l'immobilier. Méthodes pédagogiques Méthode active et participative, jeux de rôle, mises en situation professionnelle Exercices d'application Modalités d'évaluation de la formation Attestation de formation ; évaluation des acquis à l'issue de la formation. Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.
Techniques de vente ≡ Identifier et découvrir son client ≡ Analyse patrimoniale : apport et épargne ≡ Sélection de produits adaptés ≡ Vendre une rentabilité	Intra Entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix. Inter Entreprises Tarif par personne.
	2 jours
	1 150 € H.T.
	Réf : BTP152

Organisme de formation PROFORMALYS – Formations BTP partout en France

Formation *Techniques de vente aux investisseurs*

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Toutes les formations BTP de notre organisme de formation sur www.proformalys.com