

<p><b>Public ciblé :</b> Tout professionnel en immobilier résidentiel</p> <p><b>Lieu :</b> En entreprise ou à distance, selon les modalités pédagogiques choisies</p>	<p><b>Objectifs pédagogiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Maitriser le cadre réglementaire du dispositif PINEL</li> <li>✓ Appliquer les techniques de vente liées à l'achat d'un bien immobilier en investissement</li> <li>✓ Concevoir et mettre en place une stratégie de vente spécifique</li> </ul>
<p><b>Modalités pédagogiques :</b> PPT, jeux de rôles, fiches pratiques, grilles d'autoévaluation, guide pratique. Quizz, QCM oraux et écrits, travail de groupes et individuels.</p>	<p style="text-align: center;"><b>PROGRAMME</b></p> <p><b>La fiscalité et l'immobilier</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Les grandes règles de l'impôt</li> <li>✓ Les revenus fonciers</li> <li>✓ Les différents régimes</li> <li>✓ La mise en location</li> </ul> <p><b>S'approprier les techniques de vente liées à l'acquisition d'un investissement locatif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La psychologie de l'achat immobilier en investissement</li> <li>✓ La segmentation client</li> <li>✓ Les motivations d'achat : Sélectionner l'offre adaptée au besoin du client</li> <li>✓ L'aspect financier</li> </ul>
<p><b>Evaluation :</b> Mises en situation, travail de groupes et individuels. Etudes de cas. Fiche d'évaluation de fin de formation + attestation de fin de formation</p>	<p><b>S'approprier les arguments commerciaux liés à l'acquisition d'un bien immobilier neuf</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Définir les avantages</li> <li>✓ Détecter les freins les plus courants</li> </ul>
<p>Tarifs à définir selon modalité pédagogique choisie</p> <p>Contact et Intervenant <b>Véronique Méchin</b> Formatrice certifiée ISFORM 06 35 32 68 02 <a href="mailto:contact@vmaconsulting.fr">contact@vmaconsulting.fr</a></p>	