

Vendre le dispositif PINEL

Les arguments commerciaux

DURÉE :

- 1 Jour – 7h.

PRÉ-REQUIS :

- Aucun

OBJECTIFS :

- Connaître la défiscalisation
- Le marché des investisseurs
- Les avantages du PINEL
- Comment convaincre les investisseurs

PUBLIC :

- Négociateurs immobiliers débutants et ++ Les gestionnaires Tous les personnels agences

METHODES PEDAGOGIQUES :

- Réflexions de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous la forme de brainstorming
- Auto diagnostic du stagiaire : Bilan des points forts et repérage des points faibles.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques.

Centre de formation
Informatique - Développement Personnel - Santé



ACKWARE VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUS VOS
PROJETS DE FORMATION ET VOUS APPORTE SON EXPERTISE
POUR VOTRE TOTALE SATISFACTION



Vendre le dispositif PINEL

Les arguments commerciaux

INTRODUCTION

Le marché des investisseurs et les intervenants

I – Les formes juridiques pour investir en immobilier

- En nom propre
- Dans le cadre d'une société transparente (SCI)
- Dans le cadre d'une société soumise à l'IS

II – Le dispositif PINEL

- Comment ça marche !
- Immeubles concernés
- Les avantages
- Les obligations
- Le choix des locataires

III – Les contraintes du dispositif PINEL

- Les plafonds de loyers
- Les plafonds de ressources des locataires
- Les nouvelles zones

IV – La découverte du client investisseur

- Découverte physique
- Découverte des motivations
- Le choix du bon produit
- La bonne proposition

V – Étude de cas concret selon les propositions des participants

VI -Comment convaincre les investisseurs Les motivations et réponses aux objections Comment prendre une place sur ce marché

CONCLUSION