



Plan de formation

Techniques de vente et négociation immobilières

- Approfondissement -

Durée 4 jours (28 heures)

Dates 21, 28 novembre, 4 et 5 décembre 2008

Lieu Niort

Coût 700 € HT (837,20 € TTC)
55 € TTC pour les salariés PME -10 cotisantes AGEFOS

Intervenants Cécile ARLLOT, Véronique LEPECULIER, Adil GUEDIRA

Objectifs

- ↳ Conforter son organisation commerciale
- ↳ Maîtriser les techniques de vente et de négociation
- ↳ Approfondir ses connaissances fiscales

Contenu

Les méthodes de prospection

- Les méthodes statiques
- Les méthodes dynamiques
- Les méthodes relationnelles
- La prospection

Rentrée de mandats

- La pige
 - la prise de contact
 - l'objectif du rendez-vous
 - la conclusion
 - la découverte de sa voix et la maîtrise de celle-ci

- Les mailings
 - création d'un mailing selon la méthode Aida

Techniques de vente

- La découverte des besoins : PNL, analyse transactionnelle et gestuelle
- La visite et l'argumentation : créer son argumentaire
- La réponse aux objections : distinguer les objections sincères et fondées des prétextes
- L'annonce du prix : annoncer son prix fièrement et défendre ses honoraires
- la conclusion et l'offre d'achat : orienter le client vers une réponse favorable
- La constitution du dossier de vente

Communication

- la vitrine
- La publicité

- Internet et les sites « vitrine »

Financement de l'acquisition immobilière

- Les sources de financement de l'acquéreur
- L'apport personnel
- Le prêt à taux zéro
- Le Prêt Conventionné (PC)
- Le Prêt Accession social (PAS)
- Fond de Garantie Accession Social à la propriété (FGAS)
- Les prêts bancaires
- Le prêt 1% employeur
- L'épargne logement
- Prêt relais et autres prêts
- Aide Personnalisée au Logement (APL)
- Allocation logement
- Protection de l'emprunteur
- Avantages fiscaux liés à l'achat ou à de travaux
- Fiscalité de la construction
- Fiscalité de l'habitat
- Fiscalité de la mutation

Techniques de défiscalisation

- Les dispositifs « de Robien »
 - Personnes concernées
 - Biens concernés
 - Période d'investissement
 - Avantages fiscaux
- Le dispositif « de Robien SCPI »
 - Personnes concernées
 - Biens concernés
 - Période d'investissement
 - Avantages fiscaux
- Le dispositif « Besson ancien »
 - Personnes concernées
 - Biens concernés
 - Période d'investissement
 - Avantages fiscaux
- Le dispositif « Borloo populaire »
 - Personnes concernées
 - Biens concernés
 - Période d'investissement