

LOI ALUR

# LES ENJEUX JURIDIQUES, STRATÉGIQUES ET COMMERCIAUX D'UN INVESTISSEMENT IMMOBILIER NEUF

FORMATIONS REPÈRES®



place to learn  
Savoir c'est capital



# LES ENJEUX JURIDIQUES, STRATÉGIQUES ET COMMERCIAUX D'UN INVESTISSEMENT IMMOBILIER NEUF

## 01 COMPÉTENCES VISÉES

Cette formation vise à développer trois compétences clés :

- Agir en connaissance des enjeux juridiques, fiscaux, patrimoniaux et commerciaux
- Faire preuve d'une maîtrise des règles déontologiques, juridiques et techniques
- Maîtriser l'approche des enjeux patrimoniaux dans son activité professionnelle

## 02 OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- Connaître les règles de bonne conduite édictées dans le code de déontologie
- Structurer une présentation de programme immobilier neuf en limitant les aspects affectifs
- Mieux identifier et comprendre les objectifs du client
- Savoir identifier les véritables objections
- Maîtriser la transformation d'une objection en argument de vente

## 03 PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers, assureurs, banquiers, CGP et CGPI, cadres de structures de gestion de patrimoine.

## 04 PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour cette formation

## 05 PROFIL DU FORMATEUR

Un formateur expert en immobilier



# LES ENJEUX JURIDIQUES, STRATÉGIQUES ET COMMERCIAUX D'UN INVESTISSEMENT IMMOBILIER NEUF

## PROGRAMME

### 1 | Déontologie

- Contenu du code de déontologie
- Cartes professionnelles
- Obligations de formation continue
- Contrôle

### 2 | Présenter un programme immobilier neuf à un investisseur

- La structure d'une présentation de programme neuf
- Les aspects objectifs à mettre en avant
- Le traitement technique et commercial de critères affectifs de l'investisseur

### 3 | Les motivations et objectifs

- Différence entre motivation et objectif
- Les natures et types d'objectifs
- Comment les intégrer
- La ligne de vie

### 4 | Traitement de l'objection

- Les origines d'une objection
- Le traitement de l'objection en 8 étapes
- La transformation de l'objection en argument de vente
- Les notions de traitement préventif et curatif

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques, concepts
- Étude de cas

### Moyens et supports pédagogiques

- Exposé avec PowerPoint
- Paperboard/Tableau interactif

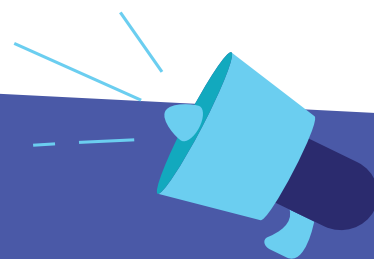
### Modalités d'évaluation

- L'animateur contrôle tout au long de la formation le niveau des stagiaires
- Quiz final de validation des acquis



# LES ENJEUX JURIDIQUES, STRATÉGIQUES ET COMMERCIAUX D'UN INVESTISSEMENT IMMOBILIER NEUF

## CATÉGORIE MANAGEMENT



### **Durée**

7 heures soit 1 jour

### **Prix**

300€ HT soit 360€ TTC  
en présentiel ou distanciel  
**par personne en inter  
ou sur devis en intra**

### **Accessibilité**

Adaptation PSH sur demande  
auprès de notre référent handicap

## PROCHAINES SESSIONS

Si vous êtes responsable formation, vous pouvez faire une requête pour l'organiser en INTRA dans votre entreprise.

place **to** learn  
Savoir c'est capital



SIÈGE SOCIAL - Cité Internationale - 94 quai Charles de Gaulle - 69463 LYON Cedex 06  
Tél. 04 72 69 11 11 - [contact@placetolearn.fr](mailto:contact@placetolearn.fr) - [www.placetolearn.fr](http://www.placetolearn.fr)  
PLACE TO LEARN - SARL au capital de 10 000 euros - RCS LYON 495 350 928

Place to Learn est certifié Qualiopi au titre de la catégorie "ACTIONS DE FORMATION"