



LA VENTE DE DEFISCALISATION IMMOBILIERE

OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de prise de rendez-vous
- Améliorer ses performances en matière de closing
- Maîtriser les fondamentaux de la fiscalité immobilière

PROGRAMME

- 1) L'adaptation au client
- 2) L'organisation de l'agenda
- 3) Comment lutter contre la procrastination
- 4) La prise de rendez-vous
- 5) La préparation des rendez-vous
- 6) L'audit de patrimoine
- 7) Le traitement des objections
- 8) La génération de leads/contacts
- 9) Les fondamentaux de la fiscalité immobilière

DUREE

2 jours

PUBLIC

Agents immobiliers
Négociateurs
Conseillers en patrimoine

Pré REQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Exposé ;
Echanges et
partage d'expériences ;
Cas pratiques

EVALUATION

Auto-évaluation de
positionnement par entretien
ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la
formation par questionnaire
amenant à une réflexion
sur un plan d'actions.

SANCTION DE LA FORMATION

Une attestation de formation
sera envoyée post formation.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation,
CQFD sélectionne
un pédagogue possédant
une expérience significative,
une maîtrise opérationnelle
et un profil particulier :
sophrologue, psychologue,
neuropsychologue, ergonome,
ergothérapeute,
senior manager,
chef de cuisine, gouvernante,
journaliste, animateur,
ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris,
Intra-muros en France entière :
Les tarifs sont disponibles
en bas de la page internet
du dit programme
www.cqfd-formation.fr

Vidéo de présentation

