



PUBLIC:

- Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.
- Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.
- Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.
- Pré requis : aucun

OBJECTIFS:

- Identifier les différentes étapes dans la vente d'un bien immobilier neuf.
- Accompagner le client dans son parcours.
- Transformer sa vente.

DUREE & DATES:

1 jour soit 7 heures

Nous consulter

METHODES PEDAGOGIQUES:

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Etude des documents juridiques et fiscaux. Exercices pratiques et mise en situation

COUT:

350 € net / stagiaire La formation aura lieu sur Brive ou Périgueux sous réserve du nombre minimum et majoritaire de participants

LIEU DE LA FORMATION:

CCI de la Corrèze (Brive) CCI de la Dordogne (Périgueux)

FORMATION INTER ENTREPRISE

PARCOURS D'UNE VENTE EN VEFA : BIEN MAITRISER LE PROCESS POUR RACCOURCIR LES DELAIS

PROGRAMME

I - Découverte du client

- Identifier les acquéreurs.
- Analyser la recherche.

II - Analyse des besoins

- SONCAS.
- Reformulation des besoins.
- Traitement des objections.

III - Etude de financement

- Analyse des charges et ressources du foyer fiscal.
- Calcul de l'enveloppe de financement.



Contact Secteur Corrèze:
Aurélie CARRIAC
05 55 18 80 05
acarriac@correze.cci.fr

Modalités et délai d'accès: Inscription via le site de la CCI Dordogne ou par téléphone (coordonnées en bas de page). Accès en fonction des places disponibles, des délais de réponses de l'OPCO ou du financement choisi. Accès aux personnes en situation d'handicap



Contact Secteur Dordogne:
Anais LAMOTHE
05-53-35-80-69
a.lamothe@dordogne.cci.fr