

## COVEFA ACADEMY

34 rue Général de Gaulle  
85300 SAINT GILLES CROIX DE VIE  
Email : contact@covefa.fr  
Tel : 07 83 07 40 25



# DEVELOPPER LA VENTE AUX INVESTISSEURS

A l'issue de la formation, vous aurez tous les éléments en main pour développer votre chiffre d'affaires et vous différencier de vos concurrents directs en apportant une vraie valeur ajoutée aux clients investisseurs.

Nous allons aborder l'univers des attentes investisseurs, la fiscalité immobilière de la location nue et de la location meublée (LMNP), le dispositif Pinel, puis l'étape de construire un argumentaire de vente pour une vente parfaite lors d'un rendez-vous client avec un projet d'investissement locatif et comment créer votre communauté d'investisseurs.

Une attestation sera transmise aux bénéficiaires après la formation (loi Alur).

**Durée:** 14.00 heures

Formation en E-learning à suivre à votre rythme contenant près de 7h de vidéos, évaluations, liens de supports pédagogiques et mises en situations avec exercices à réaliser.

### Profils des apprenants

- Vendeurs en immobilier
- Agents immobiliers
- Mandataires immobiliers

### Prérequis

En activité dans le domaine de l'immobilier

## Objectifs pédagogiques

- Appréhender l'univers des investisseurs immobiliers
- Comprendre la fiscalité immobilière
- Savoir identifier les besoins des investisseurs
- Construire un argumentaire de vente spécifique
- Maîtriser un rendez-vous de vente avec un investisseur
- Construire une communauté de clients investisseurs

## COVEFA ACADEMY

34 rue Général de Gaulle  
85300 SAINT GILLES CROIX DE VIE  
Email : [contact@covefa.fr](mailto:contact@covefa.fr)  
Tel : 07 83 07 40 25



## Contenu de la formation

### SE PREPARER A LA VENTE AUX INVESTISSEURS

- Appréhender l'univers des investisseurs
- Connaître les attentes des investisseurs
- Comprendre le parcours d'un client investisseur
- Déterminer le parcours à accomplir pour vendre aux investisseurs

### APPREHENDER LA FISCALITE AUX INVESTISSEURS

- Connaître la fiscalité aux personnes
- Connaître la fiscalité location nue
- Connaître la fiscalité location meublée
- Savoir utiliser la fiscalité en avantages pour les investisseurs

### GENERER VOS PREMIERS RENDEZ-VOUS INVESTISSEURS

- Les prérequis pour cibler les investisseurs
- Identifier et anticiper les besoins des clients investisseurs
- Générer les premiers rendez-vous pour vendre du locatif
- Se préparer à un rendez-vous investisseur

### MAITRISER LA DECOUVERTE DU PROFIL INVESTISSEUR

- Appréhender la découverte votre client investisseur
- Connaître et comprendre votre client
- Identifier le besoin de votre client investisseur
- Le moment le plus important de votre rendez-vous de découverte

### BATIR UN ARGUMENTAIRE DE VENTE

- Comprendre les étapes du tunnel de vente
- Identifier le logement idéal à proposer à un client investisseur
- Structurer l'argumentaire de vente investisseur
- Construire un script de vente investisseur

## COVEFA ACADEMY

34 rue Général de Gaulle  
85300 SAINT GILLES CROIX DE VIE  
Email : [contact@covefa.fr](mailto:contact@covefa.fr)  
Tel : 07 83 07 40 25



### REUSSIR LA VENTE PARFAITE AVEC UN INVESTISSEUR

- Se préparer à un rendez-vous pour vendre à un investisseur
- Transformer un rendez-vous en tunnel de vente
- Obtenir l'accord des clients pour conclure la vente
- Consolider la vente après la signature des clients

### CONSTRUIRE UNE COMMUNAUTE D'INVESTISSEURS

- Comprendre les attentes des investisseurs
- Identifier les leviers pour créer une communauté d'investisseurs
- Créer un marché de clients investisseurs
- Développer les ventes sur votre marché d'investisseurs

## Accessibilité et délais d'accès

**Modalités d'inscription** : la participation à la formation sera confirmée après avoir validé que les objectifs de la formation soient adaptés aux attentes des apprenants.

**Moyens d'accès** : accessibilité à la formation se fera via l'envoi d'un lien par mail pour accéder à l'espace extranet dédié. Une connexion internet et un ordinateur ou tablette seront nécessaires pour accéder à la formation sur l'espace extranet dédié.

**Délais d'accès** : L'accès à la formation sera immédiat dès le paiement de la prestation :

- Déterminez vos modalités de paiement
- Commencez votre formation

Dans le cadre d'une formation avec prise en charge par des financements publics ou en cas de difficultés à accéder à la formation e-learning, merci de nous contacter par mail à l'adresse: [contact@covefa.fr](mailto:contact@covefa.fr)

**Accessibilité aux personnes sous handicap** : nous mettons tout en œuvre pour rendre accessible la formation aux personnes en situation de handicap. Chaque situation de handicap étant unique, si vous êtes concerné par une situation de handicap, il est conseillé de nous informer dès l'inscription à l'une de nos formations. Dans le cas où cela s'avère impossible, nous prévoyons une orientation vers des organismes appropriés. Merci de nous contacter par mail [contact@covefa.fr](mailto:contact@covefa.fr) ou par téléphone 07 3 07 40 25.

**Qualité et indicateurs de résultats** : Taux de satisfaction des apprenants

## COVEFA ACADEMY

34 rue Général de Gaulle  
85300 SAINT GILLES CROIX DE VIE  
Email : [contact@covefa.fr](mailto:contact@covefa.fr)  
Tel : 07 83 07 40 25



## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique

La formation est dispensée par Américo BENTO qui bénéficie de plus de 25 ans d'expérience dans la vente immobilière auprès d'une clientèle d'investisseurs.

### Moyens pédagogiques et techniques

Espace extranet dédié- Exposés théoriques- Etude de cas concrets- Evaluations par Quizz – Forum d'échange – Espace commentaires

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Questions écrites (QCM)- Mises en situation avec exercices- Formulaires d'évaluation de la formation – Questionnaires de satisfaction