

## « Gagnez plus en diversifiant vos activités immobilières ! »

### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Comprendre les mécanismes de la vente en viager  
Pouvoir conseiller et accompagner les clients dans une transaction en viager

Comprendre le fonctionnement et les enjeux de l'activité Keymex Pro pour un conseiller

Savoir identifier le potentiel d'un bien  
Connaître les étapes et les délais d'un dossier marchand de biens  
Savoir travailler avec un marchand de biens

Avoir connaissance des enjeux de l'activité location

Comprendre les mécanismes de la vente de l'immobilier neuf  
Savoir offrir à mes clients de la gestion de patrimoine et de l'optimisation fiscale

### LIEU

A distance

### CIBLE

Les conseillers Keymex

### DURÉE

14 heures

### PRIX

**290€ TTC**  
finançable par l'Agefice

### Dates 2<sup>nd</sup> semestre 2022

29 novembre et 08 décembre 2022

### PROGRAMME

Initiation à la vente en viager : généralités sur le viager, caractéristiques du viager, régime fiscal du viager

L'offre Keymex Pro : le métier du conseiller Keymex Pro, les outils digitaux, devenir apporteur d'affaires pour le Pro, la déontologie inter-agents

Marchand de biens : les principes et connaissances de base, l'identification du potentiel d'un bien, la constitution et le traitement du dossier

L'activité location chez Keymex, les cibles, le pitch

Keymex patrimoine : la vente de l'immobilier neuf, l'offre de gestion de patrimoine et de l'optimisation fiscale

### PRÉREQUIS

Exercer le métier de conseiller depuis plus d'1 an

