

Maîtriser les SCPI dit « Pierre-Papier »

14h

Objectif de la formation :

- Savoir appréhender l'environnement et le marché des SCPI.
- Maîtriser le fonctionnement et les indicateurs clés.
- Être apte à vendre les SCPI.

Pour le public immobilier : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens immobiliers et ou marchands de listes.



Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures sur 2 journées

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 950€ HT soit 1140€ TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 850€ HT soit 1020€ TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 4500€ HT soit 5400€ TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier
depuis 14 ans, diplômée de l'ICH
(Institut de la Construction et de
l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers
d'un questionnaire tout au long
de la formation.

Évaluation de la formation par un
QCM pour mesurer l'atteinte des
objectifs avec un taux de bonnes
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-
naire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation
d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de
formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au
décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-
groupe, les études de cas peuvent être construites à
partir des informations transmises par les participants.
Tout au long de la formation des questions sont posées
à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau
d'acquisition.

Jour 1

1) Tour de table

Présentation du programme
Tour de table
Règles de vie
Test de positionnement

2) Le marché des SCPI

Aspects réglementaires
Histoire
Chiffres clés
L'évolution de la collecte
Marché secondaire
Performance

3) Le fonctionnement des SCPI

Les intervenants des SCPI
Les différentes SCPI
Les indicateurs clés
Les risques
Cas pratique : identifier les opportunités à partir des
indicateurs

4) L'investissement en SCPI

Documents réglementaires
Le capital
Prix et frais
Achat & Vente
La fiscalité des revenus
La fiscalité des plus-values

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut
de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers
d'un questionnaire tout au long
de la formation.

Évaluation de la formation par un
QCM pour mesurer l'atteinte des
objectifs avec un taux de bonnes
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-
naire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

Jour 2

5) Approche commerciale

Statut réglementaire
La SCPI, pour quels Clients ?
Les objectifs des Clients
Les atouts
Comment investir ?
Cas pratique : conseiller des SCPI

6) Les SCPI Fiscales

Situer les SCPI fiscale dans le marché des SCPI
Différences SCPI de rendement et fiscale
Caractéristiques des SCPI fiscales
Les dispositifs fiscaux
Exemples d'investissements

7) Les stratégies d'Investissements

Situer les SCPI dans le paysage d'épargne en France
Les SCPI en cash ou en financements
Les SCPI en démembrement
Les SCPI dans un contrat d'assurance vie
Cas pratique : SCPI en démembrement, en financement

8) Test d'évaluation des acquis

QCM

9) Bilan de la formation

Tour de table