

« LMNP »

Programme détaillé

1- Le marché de la location meublée

- 1.1 Les différents types de logements concernés par la location meublée
- 1.2 Les différents types de loueurs en meublés
- 1.3 Le marché potentiel : les différentes cibles et différents types de location

2- Les aspects fiscaux de la location meublée

- 2.1 Les fondamentaux à connaître sur la fiscalité immobilière
- 2.2 Les différents types de logements au regard de la TVA
- 2.3 Les trois régimes d'imposition du loueur en meublé non professionnel
- 2.4 Le régime du MICRO BIC
- 2.5 Le régime LMNP, aspects fiscaux, juridiques et sociaux
 - Les aspects fiscaux : les 5 temps de la fiscalité immobilière
 - Les aspects juridiques et sociaux du LMNP
 - Les aspects sociaux du LMNP
- 2.6 Introduction au régime du LMP : aspects fiscaux, juridiques et sociaux

3- Les cibles et les motivations

- 3.1 – Les cibles et motivations du LMNP

4- La méthode de vente en location meublée

- En résidence classique et résidence service
- Comment présenter la solution du statut LMNP au prospect ?
- Les 12 étapes de la méthode de vente
- Le traitement des objections liées à la détermination du budget
- Le traitement des objections à l'égard de la résidence service

4- Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :
2 session de 7h
- ✓ DISTANCIEL :
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 ou 13h30-17h



Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- Comprendre le mécanisme et ses avantages pour le transformer en arguments.
- Organiser la relation client au travers d'une méthode structurée et efficace pour vendre plus.
- Renforcer les compétences de votre force commerciale.

... inscrivez-vous dès maintenant !

Tarifification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

- Les vendeurs débutants pour qui il est important dès le départ d'avoir de bonnes bases.
- Les vendeurs confirmés qui, de par les évolutions liées au marché actuel, doivent renforcer leur compétence.
- Les chefs de vente ou responsables de programmes désireux de relayer la formation à leurs vendeurs, de les animer et de les suivre à partir d'une méthodologie claire et précise.
- Et tous ceux qui veulent développer leur niveau de professionnalisme face à l'évolution du marché et degré d'exigence de la clientèle actuelle.

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'animation des méthodes de vente Multiscore

Moyens pédagogiques

- Test
- Scénarisation de situations
- Exposé théorique de l'animateur, exposé de cas concrets.
- Travail sur les situations rencontrées par les participants

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : info@multiscoretgs.fr

www.multiscore

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique
Philippe Fauré
philippe.faire@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :
Carole Garcia
info@multiscoretgs.fr

Document remis

Support de formation

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.

L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur*

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*