

# « FISCA GESTION »

**APPRENDRE A PARLER « COUT » ET NON PLUS « PRIX »  
D'UNE MANIERE SIMPLE ET EFFICACE**

## *Programme détaillé*

- 1 - Pourquoi maîtriser les fondamentaux de la fiscalité immobilière ?**
- 2 - Comment les retraduire en langage client ?**
- 3 - Comment fonctionne la fiscalité des particuliers ?**
  - Les bases du fonctionnement de l'I.R., de la CSG-CRDS,
  - Les revenus fonciers
  - Les plus-values immobilières
  - L'ISI
  - Les principes des régimes de défiscalisation en vigueur
  - Savoir remplir une déclaration de revenus fonciers
  - Le cas de la SCI
  - Remise d'une grille de lecture directe, très pratique, de l'impact fiscal
- 4 Exercices pratiques sur la fiscalité : simulations clients dans différents cas de figures les plus couramment rencontrés dans l'exercice de votre métier**
- 5 Apprendre à parler « coût » et non plus « prix » d'un service.**
- 6 - Utilisation en « situation client » : jeux de rôles sur des situations concrètes.**
  - Inciter à réaliser des travaux pour améliorer le parc locatif et diminuer la vacance
  - Savoir expliquer les avantages d'un réajustement à la baisse des loyers
  - Expliquer aux clients bailleurs qu'immobilier ne rime pas avec immobilisme
  - Faire du développement en permanence et en particulier lors de la période de déclaration fiscale
- 7 Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation**

## Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :  
2 session de 7h
- ✓ DISTENCIEL :  
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)

- Parler « coût » et non plus « prix » des prestations.
- Lutter efficacement contre la PAP.
- Inciter les bailleurs à réaliser des travaux
- Faire accepter des baisses de loyer
- Eviter que les clients connaissent la fiscalité mieux que les professionnels qui les gèrent
- Etre plus crédible pour les bailleurs.
- justifier d'honoraires élevés grâce à un niveau de conseils élevés
- Inciter les bailleurs à revaloriser et à étoffer leur patrimoine
- Eviter l'érosion des portefeuilles

## ... inscrivez-vous dès maintenant !

### Tarification 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)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les chefs d'entreprises et Les dirigeants
- Les responsables de gestion locative
- Les gestionnaires
- Les comptables
- Les négociateurs location
- Les personnes chargées du développement.

### Moyen pédagogique

Des exposés de l'animateur  
Des mises en situation  
Des échanges et travaux dirigés  
Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

### Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation  
Un Quizz de validation des acquis

## MULTISCORE TGS

118, avenue du général Michel Bizot  
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : [info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

[www.multiscore](http://www.multiscore)

 Multiscore Paris

N° Organisme : 11754870675

### Référents :

Pédagogique  
Philippe Fauré  
[philippe.fauré@multiscoretgs.fr](mailto:philippe.fauré@multiscoretgs.fr)

Administratif et handicap :  
Carole Garcia  
[info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

## Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité gestion immobilière.

L'animation repose sur des cas rencontrés dans l'activité transaction, aussi bien par le consultant que par les participants.

## 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)*