Les enjeux de la relation clients et de l'investissement locatif pour les négociateurs

Niveau : Pratique courante

Durée : 2,0 jour(s) soit 14,0 heure(s)

Public concerné :

Négociateurs notariaux, collaborateurs

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de:

- appréhender le concept d'expérience client
- faire de la compréhension du client une force de vente
- créer une relation de confiance
- Appréhender les conséquences fiscales d'un investissement locatifpour mieux accompagner son client au regard de ses objectifs
- Déterminer les conséquences fiscales de la revente d'un immeuble locatif

Contenu :

JOUR 1 : Construire une relation client efficace

Introduction : enjeux de la relation client

• Les attentes des clients en immobilier aujourd'hui

• L'impact de l'expérience client sur la réussite commerciale

Le parcours client en immobilier, pour un négociateur :

Échanges sur les expériences des participants avec leurs clients (bonnes et mauvaises pratiques)

Les piliers d'une expérience client réussie

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

DELEGATION NATIONAL : 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Tél. +33 1 53 40 45 40– Fax : +33 1 53 40 45 41– Courriel : national@inafon.fr – Site : https://www.inafon.fr

• Comprendre le concept d'expérience client

• Créer une relation de confiance : transparence, réactivité, écoute active

Jeux de rôles sur les premiers échanges avec un client (accueil, qualification des besoins)

Les étapes clés d’un bon accompagnement client

• L’importance du suivi client : avant, pendant et après la vente

• Savoir gérer les objections et les insatisfactions

Techniques commerciales et conclusion

Structurer une démarche commerciale performante

• Préparation et planification : connaître son marché et ses clients

• Adopter une posture commerciale efficace adaptée à la psychologie du client

Exercices sur la présentation d’un bien et la gestion des objections

Négociation et conclusion de la vente

• Détecter les signaux d’achat et ajuster son discours

• Finaliser une transaction tout en maximisant la satisfaction client

• Vers la recommandation

Simulation d’un entretien concluant la vente : les attentes du notaire

• Retours d’expérience des participants

• Engagements individuels pour améliorer leur pratique

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

DELEGATION NATIONAL : 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Tél. +33 1 53 40 45 40– Fax : +33 1 53 40 45 41– Courriel : national@inafon.fr – Site : https://www.inafon.fr

JOUR 2 : La fiscalité de l'investissement locatif pour les négociateurs

Introduction

- Comment est construit l'impôt sur le revenu ?
- Déterminer le rendement d'un bien immobilier : le rendement brut, net, net/net

L'imposition des revenus locatifs

- La location nue : Les bases de calcul d'un revenu foncier et gestion des déficits fonciers
- La location meublée
- modes de détention de l'immeuble locatif sous forme sociétaire

Les régimes d'incitation fiscale à l'investissement : enjeux, cibles et objectifs

- Le régime Denormandie
- Le dispositif loc'avantages
- Le régime Malraux

Enjeux fiscaux en cas de revente de l'immeuble locatif

- Fiscalité du vendeur :Plus-values et TVA
- Fiscalité de l'acquéreur : Actualités relatives aux droits de mutation à titre onéreux (DMTO) et aux aides à l'acquisition d'un immeuble de placement (exonération DMTgratuit)

Prérequis:

Aucun prérequis exigé, toutefois avoir débuter l'activité de négociation et avoir des connaissance de base relatives à la communication et à la fiscalité de la vente est conseillé. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel ou Visioformation

Modalités pédagogiques

Type de formation : Intra, inter, commandé

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

DELEGATION NATIONAL : 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Tél. +33 1 53 40 45 40– Fax : +33 1 53 40 45 41– Courriel : national@inafon.fr – Site : https://www.inafon.fr

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct, replay) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'émargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation.

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

DELEGATION NATIONAL : 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Tél. +33 1 53 40 45 40– Fax : +33 1 53 40 45 41– Courriel : national@inafon.fr – Site : https://www.inafon.fr