

Vendre du neuf aux investisseurs

Grâce au nouveau statut du bailleur privé

Programme détaillé

1. COMPRENDRE LE CONTEXTE

- **Pourquoi ce nouveau dispositif arrive maintenant ?**
- Les nostalgiques du Pinel ou comment avant ne sera plus... Ce qui change par rapport au Pinel
 - Le blocage de l'investissement locatif privé et donc social moteur de cette mesure
 - Une prise de conscience politique que derrière l'immobilier se cache...le logement

2. MAITRISER LE DISPOSITIF POUR VENDRE PLUS

- **Les grands principes**
 - Quels types d'acquisition sont concernés ?
 - Quelles sont les engagements de l'acquéreur ?
 - Comment fonctionne l'amortissement du bien ?
 - Et les loyers ?
 - Comment calculer l'économie d'impôt ?
 - **L'immobilier seul mécanisme contributif qui démultiplie l'épargne : le locataire et le Fisc.**
 - **Quels sont les avantages que seuls l'investissement locatif peut vous procurer ?**

3. TRANSFORMER LE DISPOSITIF EN ARGUMENTS DE VENTE

- **Les 6 arguments commerciaux liés**
 - 1- Lisibilité : « Vous savez où vous allez »
 - 2- Durabilité : pas de date de fin
 - 3- Fiscalité intelligente (pas artificielle)
 - 4- Souplesse locative
 - 5- Patrimoine réel
 - 6- Revente plus cohérente
- **Les phrases qui vendent**
 - « Ce dispositif s'adresse à ceux qui construisent un patrimoine, pas à ceux qui chassent une carotte fiscale »
 - « L'Etat ne vous fait pas un cadeau, il reconnaît que l'immobilier est une activité économique »
 - « C'est un statut, pas une niche »

4. TRAITER LES OBJECTIONS DES CLIENTS

- « On ne sait pas si la loi va durer »
- « C'est trop complexe »
- « Je préfère attendre »
- ...

5. MISE EN SITUATION COMMERCIALE

- Jeux de rôle
- Script de rendez-vous type

6. SYNTHÈSE, ÉVALUATION DE LA FORMATION

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 7 heures
- ✓ PRESENTIEL :
1 session de 7h
- ✓ DISTANCIEL :
2 sessions de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2025 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

Multiscore est certifié Qualiopi

MULTISCORE

91, rue du Faubourg-Saint-Honoré

75008 PARIS

Tél : 01 44 71 36 07

e-mail :

info@multiscoretgs.fr

www.multiscore-formation.fr

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap

Philippe Fauré

philippe.faire@multiscoretgs.fr

Connection (formations distanciel)

Gino Lazzaro

gino.lazzaro@multiscoretgs.fr

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

- **Transformer** un dispositif fiscal et patrimonial encore mal connu en argument de vente clair, différenciant et rassurant pour les clients investisseurs.
- **Développer** vos ventes auprès des clients investisseurs.
- **Créer ou accentuer** un avantage concurrentiel par une approche orientée conseil

... **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

Le nombre de participants est limité à 8 en distanciel et 10 en présentiel pour des raisons d'efficacité d'interactions et pédagogiques.

Les participants (Public visé et prérequis)

- **Les vendeurs débutants ou confirmés** qui doivent apporter à leurs clients un conseil précis et opérationnel
- **Les chefs de vente ou responsables**
- **Et tous ceux** qui veulent développer leur niveau de professionnalisme face à l'évolution du marché.

Animation

Un consultant Multiscore spécialisé dans l'animation de la vente dans le Neuf.

Méthodes et Moyens pédagogiques

- des exposés faits par l'animateur.
- des discussions de groupes.
- des exercices d'application
- exposés de cas concrets
- travail sur les situations rencontrées par les participants
- questionnaires d'évaluation de la formation.
- (présentiel) une feuille de présence sera signée par chacun des participants permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation
- (distanciel) une attestation d'assiduité sera transmise à chacun des participants permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation

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

** 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)*