

OBJECTIFS

- Comprendre la construction de l'impôt sur le revenu.
- Comprendre la détermination du revenu imposables et les principes de calcul de l'impôt
- Pouvoir détecter toutes les opportunités de vente grâce ou à cause de la fiscalité

CONTENU DE LA FORMATION

Généralités sur le système fiscal français – Qui paye et pourquoi ?

- Définition de l'impôt
- Les grandes catégories d'impôt
- Notions de domicile fiscal
- Le recouvrement de l'impôt

La détermination du revenu imposable

- Comment orienter mon client dans la compréhension des revenus catégoriels et leurs traitements fiscal ?
- Les différents types de revenus
 - Traitements et salaires
 - Pensions et rentes
 - Revenus fonciers (régime micro et réel)
 - RCM
 - Les plus-values sur titres
- La détermination du revenu imposable

Le calcul de l'impôt - Maitriser le schéma de l'impôt pour optimiser les choix des clients

- Le schéma de l'impôt
- La détermination du nombre de parts
- Le barème de l'impôt
- Le mécanisme de la décote

Les charges déductibles du revenu - Savoir expliquer les limites de déductions autorisées et ses conséquences sur la base d'imposition du client

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Blended Learning : Présentiel, distanciel en Pédagogie Inversée

PUBLICS

Nouveau Entrant
Marché des particuliers

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

(Liste non exhaustive)



BRUNIER
Stéphane



HACQUARD
José

DURÉE : 1h30

MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, internet

PRIX : 470 € / CV

*Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 participants*

LIEU : En classe virtuelle