

BL004	BASES	7 heures	69 €	Exonérés de TVA
-------	-------	----------	------	-----------------

Directive DCI  
Crédit immobilier

COMPÉTENCES VISÉES

- Respecter la directive crédit immobilier
- Améliorer le conseil en crédit immobilier
- Maîtriser les techniques de vente et de négociation

PROGRAMME

20 émissions de 20 minutes en moyenne  
et un quiz de 20 minutes

A. PROJET CLIENT

1. Modes d'acquisition
2. Cadre juridique de l'emprunteur
3. Faisabilité du projet, plan de financement
4. Défiscalisation
5. SCI

B. FINANCEMENT

1. Prêts réglementés
2. Prêts du secteur libre
3. Taux
4. Garanties (sûretés réelles immobilières)
5. Garanties (sûretés personnelles)
6. Réglementation de l'assurance des emprunteurs
7. Mieux vendre l'assurance des emprunteurs

C. DOSSIER DE CRÉDIT

1. Constitution d'un dossier
2. Vie du crédit (selon les évènements clients...)
3. Spéciale notaire

D. RENDEZ-VOUS CLIENT

1. Bonnes pratiques commerciales
2. Traitement des objections
3. Méthodes de négociation

E. ALLONS PLUS LOIN

1. Loi Alur
2. Culture du risque

F. QUIZ FINAL

- Quiz de validation

PUBLIC

- Toute personne liée à l'obligation de formation Directive Crédit Immobilier

PRÉ-REQUIS

Aucun

POINTS FORTS

Un programme sous forme de plateau télé, échanges entre journaliste, experts et chroniqueurs, fiches techniques téléchargeables, une pédagogie innovante, des intervenants spécialistes

FORMATEUR(S)

Ce parcours a été conçu par nos professionnels issus du monde de la banque et de l'assurance

Module disponible de suite sur demande.

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Non applicable

VALIDATION

Quiz pédagogique de validation des acquis  
Taux de réussite de 70%.