

BA055

BASES

1 jour 7 heures

900 €

Déjeuners offerts  
Exonérés de TVA

## Différents types de crédit

### COMPÉTENCES VISÉES

- **Savoir identifier** les besoins clients
- **Rappeler** les contraintes actuelles qui pèsent sur les critères d'octroi de crédits aux particuliers
- **Comprendre** le risque intrinsèque des demandes pour prémunir la banque et satisfaire le client
- **Gagner** en rapidité, en pertinence, et en efficacité dans le montage des dossiers de crédits des clients

### PROGRAMME

#### A. CRÉDIT À LA CONSOMMATION

##### 1. Découverte et identification du besoin client

- rappel de la méthode de vente
- préparation du rendez-vous
- ce qu'il faut vérifier et découvrir
- mises en situation (4 cas clients fil rouge)
- rappel réglementaire

##### 2. Analyse de la demande / Risque

- atelier : études des 4 cas clients fil rouge
- règles d'analyse de l'endettement
- garanties de l'ADE
- rappel réglementaire

##### 3. Proposition commerciale et rebond

- présentation de la gamme
- atouts de l'offre crédit
- regroupement de crédit
- crédit renouvelable

##### 4. Instruction du dossier

- respect des procédures

#### B. CRÉDIT IMMOBILIER

##### 1. Découverte du client

- rappel des différentes situations matrimoniales
- analyse de leur impact sur le montage du financement sous forme d'étude de cas
- synthèse et quiz de validation

##### 2. Découverte du projet immobilier

- analyse de 5 types de projet sous forme d'atelier en binômes
  - achat ancien + travaux - VEFA / CCMI
  - achat clés en mains - Marché de travaux
- rappel cadre légal, garanties, Dommage Ouvrage, rôle du prêteur

##### 3. Proposition commerciale : Garanties

- présentation du fonctionnement des différentes garanties et de leur mise en œuvre
- exercice de connexion sur l'outil pour choix de la garantie (Hypothèque ou Privilège de prêteur de deniers)
- jeu des chaises musicales : avantages de la caution personne morale

##### 4. Proposition commerciale : Gamme de prêts

- caractéristiques et avantages : lissage, modulation, RA
- report des intérêts intercalaires
- autres prêts libres : prêt de la gamme, In Fine, Relais
- prêts réglementés : Jeu de l'éligibilité au PTZ

##### 5. Proposition commerciale : Assurance emprunteur

- jeu association les Lois et leur contenu
- quiz « mon contrat groupe »
- échange d'expériences sur l'offre ADE
- rappel Convention AERAS

##### 6. Dossier de crédit immobilier

- process de montage
- argumentaire caution personne morale
- formalisme de l'offre de prêt

### PUBLIC

- Toute fonction commerciale distribuant du crédit

### PRÉ-REQUIS

Aucun

### POINTS FORTS

Interactivités, session scindée, sondages et outils annexes

### FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel issu du monde de la banque et /ou de l'assurance

### SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site [www.agifpass.fr](http://www.agifpass.fr)

### PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques

### VALIDATION

Quiz pédagogique de validation des acquis