

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 rdv
- 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 règlementés : 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) 2022

Dates disponibles sur le site www.agifpass.fr

Session(s) continue(s)

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 DES ACQUIS

Quiz pédagogique de validation des acquis