

## OBJECTIFS

- Maîtriser la distribution du crédit à la consommation
- Savoir identifier les besoins clients
- Analyser et gérer le risque
- Savoir réaliser la proposition commerciale

## CONTENU DE LA FORMATION

### Découverte et identification du besoin client

- Structure d'un entretien de vente
- Préparation de l'entretien
- Découverte approfondie
- Mise en situation avec cas clients
- Rappel réglementaire

### Analyse de la demande / Risque

- Cas clients
- Informations à recueillir
- Quotité d'endettement et reste à vivre
- Les garanties de l'ADE

### Proposition commerciale et rebond

- La gamme
- Le prêt projet
- Rachat ou regroupement ?
- Crédit renouvelable
- Cas clients

### Instruction du dossier

- Procédures d'instruction
- Mise à disposition des fonds

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Tour de table, interactivités, étude de cas clients et présentation avec support PowerPoint

## PUBLICS

Nouveaux entrants

## 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)*



POUPET  
Pascal

**DURÉE :** 1 jour soit 7 heures

**MOYENS TECHNIQUES :**

Paperboard, vidéoprojecteur

**PRIX :** 1 750 € / jour

*Possibilité de dégressivité*

**Maxi :** 8 à 12 participants

**LIEU :** Sur site avec accès PMR