

## OBJECTIFS

- Appréhender l'ensemble des crédits aux particuliers et en présenter l'évolution.
- Identifier les principaux risques et les précautions d'usage pour les limiter.
- Caractériser au plan technique et commercial les principaux crédits.
- Proposer toutes les formes de crédit aux particuliers en selon la situation du client et les objectifs commerciaux de l'établissement de crédit.

## CONTENU DE LA FORMATION

### Classe virtuelle 1 - durée 1H30 (9h à 10h30)

- 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

### Classe virtuelle 2 – durée 1H30 (11h à 12h30)

#### Analyse de la demande / Risque

- Atelier : études des 4 cas clients fil rouge.
- Règles d'analyse de l'endettement
- Les garanties de l'ADE
- Rappel réglementaire

### Atelier intersession 1H : 13H30-14H30

- En sous-groupe de 3 personnes
- En autonomie entre les J1 et J2 (Attention: laisser au moins 1 jour entre les J1 et J2)
- Établir un tableau présentant l'ensemble de la gamme selon les besoins clients.

### Classe virtuelle 3 – Durée 1H30 (14h30 à 16h00)

#### Proposition commerciale et rebond

- Présentation de la gamme
- Les atouts de l'offre
- Le regroupement de crédit
- Le crédit renouvelable

### Classe virtuelle 4 – Durée 1H30 (16h à 17h30)

#### (suite) Proposition commerciale et rebond

- Mise en situation (4 cas clients fil rouge)

#### Instruction du dossier

- Respect des procédures

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Interactivités, session scindée, sondages et outils annexes (Klaxoon)

Nos formateurs s'engagent à adapter leurs formations pour accueillir toute personne en situation de handicap.

30/01/2025

AGIFpass Banque / Finance©

Infos & inscriptions : 03 26 77 81 88 • [contact@agifpass.fr](mailto:contact@agifpass.fr) • [www.agifpass.fr](http://www.agifpass.fr)

## PUBLICS

Tout public

## 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)



Pascal  
**POUPET**

### DURÉE :

### MOYENS TECHNIQUES :

En distanciel : ordinateur, internet

### DELAI D'ACCES :

3 semaines

### PRIX : À partir de **1 750 € / jour**

possibilité de dégressivité  
Maxi : 12 participants

**LIEU :** Sur site avec accès PMR