

OBJECTIFS

- Maîtriser l'environnement légal d'un projet immobilier
- Appréhender l'impact de la situation matrimoniale de l'emprunteur sur le montage du dossier de financement
- Connaître les techniques de financement de l'immobilier aux particuliers
- Proposer une offre globale au client et mettre en avant les avantages de sa proposition.

CONTENU DE LA FORMATION

Pré positionnement

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

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

Proposition commerciale : les 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

Proposition commerciale : la 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

Proposition commerciale : l'assurance emprunteur

- Jeu association les Lois et leur contenu
- Quiz « mon contrat groupe »
- Echange d'expériences sur l'offre ADE
- Rappel Convention AERAS

Le dossier de crédit immobilier

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

Quiz de validation des acquis et Conclusion

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Interactivités, session scindée, sondages et outils annexes

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 • www.agifpass.fr

PUBLICS

Gestionnaires de clientèle bancaire

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)



ALZINA
Stéphane



POUPET
Pascal

DURÉE : 1 jour soit 7 heures

MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, internet

DELAI D'ACCES :

3 semaines

PRIX : 1 750 € / jour

Possibilité de dégressivité

Maxi : 8 à 12 participants

LIEU : En classe virtuelle