

OBJECTIFS

- Respecter la directive crédit immobilier
- Améliorer le conseil en crédit immobilier
- Maîtriser les techniques de vente et de négociation

CONTENU DE LA FORMATION

CLASSES VIRTUELLES d'1h30 (7h30) :

1. Marché immobilier français
2. Règles de bonne conduite & contrôle et sanctions
3. Assurance perte emploi, AERAS, prévoyance complém.
4. Système financier international et européen
5. Risque et surendettement

E-LEARNING (6h30) :

- Modes d'acquisition : 6 modules
- Cadre juridique de l'emprunteur : 4 modules
- Faisabilité et plan de financement : 3 modules
- Réglementation des crédits immobiliers : 5 modules
- Les différents types de prêts : 7 modules
- Les taux : 2 modules
- Les garanties : 5 modules
- L'Assurance Des Emprunteurs : 1 module
- La vie du crédit : 1 module
- La fiscalité : 1 module
- L'actualité récente : 4 modules
- LCB-FT : 1 module

QUIZ FINAL :

Quiz final sur la plateforme LMS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Respect du programme imposé par la réglementation
- Classes virtuelle interactives
- Modules E-Learning sur plateforme LMS
- Quiz de validation final sur plateforme LMS

PUBLICS

- Gestionnaire de Clientèle
- Toute personne liée à l'obligation de formation DCI 14h

PRÉREQUIS

- Expérience professionnelle ou diplôme, exonérant de DCI 40h

ÉVALUATION

- Quiz de validation final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

(Liste non exhaustive)



POIDEVIN
Bérengère



MICHALAK
Véronique

DURÉE : 14 heures

MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, connexion internet

PRIX : SUR DEVIS

Minimum : 8 participants

Maxi : 12 personnes

Possibilité de dégressivité

LIEU : En classe virtuelle & sur plateforme LMS