

OBJECTIFS

- Respecter la directive crédit immobilier
- Compléter les connaissances des conseillers clientèle en matière de crédits immobiliers
- Améliorer la qualité des dossiers

CONTENU DE LA FORMATION

JOUR 1 :

- **Contexte réglementaire de la DCI**
- **Parcours client :**
 - ✓ Les modes d'acquisition
 - ✓ Le plan de financement
 - ✓ Les crédits réglementés

JOUR 2 :

- **Parcours client (suite) :**
 - ✓ Les crédits du secteur libre
 - ✓ Les garanties
 - ✓ L'assurance des emprunteurs
- **Environnement bancaire**
 - ✓ Système financier international & européen
 - ✓ Contrôles et sanctions
 - ✓ LAB-FT
- **Quiz final :**
Quiz final sur la plateforme LMS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Respect du programme imposé par la réglementation.
- Un programme varié alternant cas pratiques s'inspirant du « parcours client », exercices, quiz, ateliers en sous-groupe et apports du formateur.
- Des intervenants spécialistes.
- Un quiz 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 : 2 jours (2 x7 heures)

MOYENS TECHNIQUES :

Salle, projecteur, paper-board, Ordinateur, connexion internet

PRIX : SUR DEVIS

Minimum : 8 participants

Maxi : 12 personnes

Possibilité de dégressivité

LIEU : En salle & sur plateforme LMS pour le quiz