

COMMERCIALISER DES SOLUTIONS ASSURBANQUE - BANQUE AU QUOTIDIEN ET IMMOBILIER (CYCLE)



BA141

11 jours (77h) 4 975,00 €^{HT}

Objectifs

Acquérir des compétences de commercialisation de produits bancaires (de banque au quotidien et de crédit immobilier) • Connaître les solutions "Assurbanque" (couplant des produits d'assurance et des produits bancaires), couvrant ainsi plus largement les besoins d'une clientèle de particuliers • Développer et fidéliser son portefeuille de clientèle • Connaître la réglementation et de la gestion des risques

Profil Stagiaire(s)

Candidats issus de métiers de l'Assurance

Pré-requis

Une connaissance préalable des fondamentaux de l'assurance destinés aux clients particuliers est requise

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demos.fr

PROGRAMME

Enjeux et réglementation bancaire (1h e-learning)

Le rôle de la banque dans l'économie
Les différents types de banque
Système bancaire français : autorités de réglementation & de contrôle
Le secret bancaire
Règles de bonne conduite communes à tous les IOBSP
Les obligations des banques dans la lutte contre le blanchiment

Mon rôle d'Assurbanquier (3 jours)

Présentation de l'offre produits (compte courant, épargne, crédit à la consommation...) et de sa segmentation
La connaissance client et l'analyse du risque
Présentation des missions de l'Assurbanquier
Mises en pratique et étude de dossiers (risques, conformité, procédures d'engagement)
Faisabilité / savoir dire non
Les outils de saisie
Challenge : fixation d'objectifs de mise en pratique avant le 2e présentiel (rdv tél. / ouverture de compte, etc.)
Constitution d'un fichier qualifié de clients pour le 2e module (carières de qualification)
Focus sur l'assurance emprunteur

Approche client et réglementation des produits bancaires (2h e-learning)

Inclusion bancaire (1h)
- inclusion bancaire et médiation
- le droit au compte (DAC) et le service bancaire de base (SBB)
- les ouvertures de comptes spécifiques aux particuliers
Réglementation des produits bancaires (1h)
- qu'est-ce qu'un crédit à la consommation ?
- la gestion des avoirs et des moyens de paiement
- les aspects techniques et juridiques de l'ouverture de compte aux particuliers
- les placements à court terme : les livrets
- les placements à moyen terme : PEL et LEE
- la lutte contre le surendettement : cadre légal et mesures de prévention

La démarche commerciale (3 jours)

Retour sur le plan d'actions module 1 et la qualification du portefeuille clients
La posture commerciale banque
- entraînement aux différentes étapes de la vente
- accroche banque / rebond découverte
La posture commerciale banque (suite) :
- Entraînement aux différentes étapes de la vente
- Argumentaire/traitement des objections, conclusion

COMMERCIALISER DES SOLUTIONS ASSURBANQUE - BANQUE AU QUOTIDIEN ET IMMOBILIER (CYCLE)



BA141

11 jours (77h) 4 975,00 €^{HT}

- Atelier avec prise de RDV par téléphone sur le compte

Débriefing des ateliers de la veille

La mobilité bancaire (technique et arguments) et la situation du client à prévoir dans la posture commerciale

Conclusion : Les facteurs clés de réussite de l'AssurBanquier

Connaître les enjeux et réglementation du crédit immobilier (1h40 e-learning)

Enjeux et réglementation du crédit immobilier

- le marché immobilier

- les différents acteurs

- la réglementation du crédit immobilier DCI

Taux (TAEG)

- la découverte du projet client

- la découverte du projet immobilier du client

Les régimes matrimoniaux

Les bases du droit immobilier

Vendre le crédit immobilier : la découverte du projet client (2 jours)

Validation des connaissances acquises en distanciel

Présentation des étapes de mise en place d'un prêt

Cible et chaînage du dossier

Analyse de dossiers : entraînement à l'analyse des critères de faisabilité

Vidéos de différentes situations : RDV préparé, RDV spontané

Mise en pratique de l'entretien de découverte (Questionnement)

Entraînement à l'analyse des critères de faisabilité

Savoir dire non

Financement du projet client (30min e-learning)

Les différents crédits immobiliers

Les assurances

Les garanties

Financer le projet client (2 jours)

Acquérir la maîtrise des équilibres financiers d'une opération immobilière et de la constitution administrative d'un dossier de financement

Montage d'une proposition client

Entraînement à l'argumentation d'une proposition client (Décryptage des offres concurrentes)

Entretien de suivi (déblocage des fonds)

Savoir dire non suite à la décision de sa banque

Se préparer à détecter les potentiels de rachat de prêt dans mon portefeuille (détecter la

rentabilité d'une opération, points de vigilance du rachat)

Atelier avec prise de RDV par téléphone, argumentation

Passage de la certification (1 jour)

Quiz de certification

Préparation et soutenance du cas pratique

Méthodes pédagogiques & Evaluation

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Suivi & Evaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

COMMERCIALISER DES SOLUTIONS ASSURBANQUE - BANQUE AU QUOTIDIEN ET IMMOBILIER (CYCLE)



BA141

11 jours (77h) 4 975,00 €^{HT}

Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.