

COMMERCIALISER DES SOLUTIONS ASSURBANQUE - BANQUE AU QUOTIDIEN ET IMMOBILIER (PARCOURS CERTIFIANT ÉLIGIBLE CPF*)



BA141

11 jours (77h) 4 975,00 €^{HT}

Objectifs

La certification propose aux candidats issus de métiers de l'assurance, d'acquérir des compétences de commercialisation de produits bancaires (de banque au quotidien et de crédit immobilier), afin de vendre des solutions "Assurbanque" (couplant des produits d'assurance et des produits bancaires), couvrant ainsi plus largement les besoins d'une clientèle de particuliers • Une fois certifiés, les candidats pourront ainsi développer leur portefeuille de clientèle et fidéliser celle-ci, dans le respect de 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



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

Contactez-nous

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

COMMERCIALISER DES SOLUTIONS ASSURBANQUE - BANQUE AU QUOTIDIEN ET IMMOBILIER (PARCOURS CERTIFIANT ÉLIGIBLE CPF*)



BA141

11 jours (77h) 4 975,00 €^{HT}

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

- 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

COMMERCIALISER DES SOLUTIONS ASSURBANQUE - BANQUE AU QUOTIDIEN ET IMMOBILIER (PARCOURS CERTIFIANT ÉLIGIBLE CPF*)



BA141

11 jours (77h) 4 975,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Pour les formations "A distance", elles sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams ou Zoom selon les cas, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Retrouvez sur notre site internet toutes les précisions sur les sessions à distance ou les classes virtuelles.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS 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 co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

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

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise 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.

En complément

Commercialiser des solutions assurbanque - banque au quotidien et crédits immobiliers

Cette certification propose aux candidats issus de métiers de l'assurance de valider des compétences de commercialisation de produits bancaires de vie quotidienne et de crédits immobiliers. (Code RS : 2911)

1 290,00 €