

## Promouvoir un crédit

### OBJECTIFS

---

Si en tant que prêteur, courtier ou agent à titre accessoire en crédits, vous voulez aborder vos actions promotionnelles efficacement et conformément aux directives, cette formation est faite pour vous. Vous touchez vos clients (potentiels) via les réseaux sociaux (Facebook...), les sites web, les annonces sponsorisées sur Google, les dépliants, les simulations (véhicule/habitation) proposant également une solution financière... ou les visites à domicile. Cette formation axée sur la pratique a pour but de vous donner de nombreux exemples des *do's & don'ts* lors de l'élaboration de vos actions promotionnelles. Nous approfondirons les possibilités, les difficultés et les dangers (« qu'est-ce qui est assorti de sanctions [pénales] ? ») lors de la rédaction de votre publicité, de vos offres groupées et de la vente de vos services.

Cette formation vous donne les outils pour promouvoir un crédit :

- un cadre juridique prêt à l'emploi pour le développement d'actions promotionnelles, y compris les ventes couplées ;
- des points d'attention lors de l'offre de crédits à domicile, tant pour les gestionnaires de relations qui visitent des professions libérales à domicile dans le cadre de leurs prêts privés que pour les intermédiaires ayant une double qualité (vendeur de biens et intermédiaire de crédit) ;
- un échange d'expériences (notamment à l'occasion des contrôles effectués par le SPF Économie) en vue d'éviter des sanctions.

### RESUME

---

**Catégorie:**

- Crédits

**Niveau:**

Basique

**Type de formation:**

Webinaire en direct

**Prix:**

- Membre: € 395.00
- Non-membre: € 445.00
- Partner BZB: € 395.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

**Points/heures:**

- Prêts hypothécaires: 4
- Crédits à la consommation: 4

**Attestation:**

- 500176 recyclage crédits hypothécaires
- 500176 recyclage crédits à la consommation

### PUBLIC

---

La formation peut être suivie par différents groupes cibles, en particulier les personnes qui font activement la promotion de produits liés au crédit et souhaitent découvrir le cadre légal applicable de manière efficace et pragmatique :

- fonctions (commerciales) ou RD au sein des banques, prêteurs ;
- courtier (indépendant) ;
- agent à titre accessoire.

Les personnes suivantes peuvent également suivre la formation pour en savoir plus sur l'offre de crédits :

- gestionnaire de relations client et autres PCP ;
- agents liés.

## CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

---

**Basic Level** : enseignement de concepts principalement théoriques visant à présenter une vision générale (initiation).

## PROGRAMME

---

### CONTENU

Cette formation comprend un e-learning et une session en classe. **Vous devez suivre l'e-learning avant de participer à la session en classe.**

#### **E-learning** (*durée 1 à 2 heures*)

Comprendre les concepts suivants :

- Qu'est-ce que la publicité ?
- Mentions obligatoires dans les messages publicitaires
- Liste noire de messages publicitaires
- Démarchage
- Ventes couplées
- Sanctions

#### **Session en classe**

Pop quiz : Qu'avez-vous retenu de l'e-learning ?

Analyse, comparaison et application de concepts de l'e-learning :

- Approfondissement des concepts en prêtant attention aux nuances, exceptions... (par exemple : le sponsoring est-il de la publicité, quid des méta-tags, comparaison entre les règles en matière de crédit à la consommation et hypothécaire...)
- Travaux de groupe dans lesquels les participants doivent rédiger des messages publicitaires fictifs pour un crédit à la consommation et/ou hypothécaire, évaluer et corriger ou compléter, si nécessaire, un site web fictif d'un commerçant (agent à titre accessoire)/prêteur/courtier. Les exercices sont discutés en classe avec le professeur (coaching).

### INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée** : E-learning (1 à 2 heures) + ½ journée de formation (3 heures de formation)
- **Heures**: 13:30 tot 17:00
- **Lieu** : Cette formation sera donnée en ligne

## MÉTHODOLOGIE

---

Un « **Webinaire en direct** » se suit en groupe. C'est « learning-apart-together ». À un moment convenu, le professeur et les participants se connectent à un outil de vidéoconférence, chacun à l'endroit où il se trouve et avec son propre ordinateur. Grâce à la caméra, au microphone et à la fonction chat de cet outil, il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant

qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels...

**Type de formation :** Hybride

Lors de nos formations hybrides, nous combinons l'auto-apprentissage (E-learning) avec un élément interactif (formation en classe ou webinaire en direct). Dans la session interactive, l'accent est mis sur la mise en pratique de la matière et sur le travail avec des cas pratiques.

**Matériel didactique:**

- E-learning;
- Présentation PowerPoint (diapositives).