

Entretiens axés sur le conseil en crédits à la consommation et en crédits hypothécaires

OBJECTIFS

Un entretien crédit, quel que soit sa taille, doit toujours être préparé. Cette formation pratique vous explique comment construire un bon entretien pour les crédits hypothécaires et les crédits à la consommation et comment procéder dans la pratique.

Les objectifs de cette formation sont les suivants :

- en fonction des besoins du client, conseiller celui-ci dans le choix entre un crédit hypothécaire et un crédit à la consommation ;
- pouvoir mener un entretien crédit, dans le respect de la législation en vigueur ;
- comprendre le TAEG ;
- échanger les expériences dans le domaine des entretiens crédit.

RESUME

Catégorie:

- Crédits

Niveau:

Basique

Type de formation:

Webinaire en direct

Prix:

- Membre: € 460.00
- Non-membre: € 555.00
- Partner BZB: € 460.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

Heures de recyclage:

- Crédits à la consommation: **4h** général
- Crédits hypothécaires: **4h** général

PUBLIC

La formation peut être suivie par les intermédiaires de crédit pour crédits hypothécaires et crédits à la consommation, qui mènent des entretiens en crédit, ainsi que les agents liés, courtiers de crédit et sous-agents, RD et PCP.

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

Formation de niveau de base : cette formation ne requiert aucune connaissance préalable et couvre la base du sujet.

PROGRAMME

CONTENU

Pour cette formation, nous partons de la pratique et examinons les aspects théoriques suivants à l'aide de cas pratiques :

- Comment fournir les informations précontractuelles
- Comment détecter les besoins du client et proposer la meilleure solution
- Comment donner des explications correctes
- Comment expliquer le TAEG au client et l'ajouter aux frais totaux
- Comment expliquer le SECCI et la fiche d'information standardisée européenne ("ESIS") au client

C'est en forgeant qu'on devient forgeron! Les différentes phases de l'entretien, selon les prescrits légaux, sont transposées dans la pratique. Via des jeux de rôle, vous apprendrez à mettre toute la théorie en pratique. De quoi vous sentir plus à l'aise lors de votre prochain entretien crédit!

Préparation pour le participant

Fourniture préalable de l'aperçu des informations précontractuelles qui doit être remis au client, avec une FISE.

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée** : 1 journée de formation (6 heures de formation)
- **Heures** : 09:00 à 17:00
- **Lieu** : Cette formation sera donnée en ligne.
- **Infos supplémentaires** : Comment bien démarrer votre webinaire? Vous recevez un login et un mot de passe préalablement par e-mail afin d'obtenir votre accès à notre plateforme. Dans la plateforme vous trouverez un lien, en cliquant dessus à la date prévue le webinaire se démarre via Webex. Il est important de vous connecter à Webex sous votre propre nom. Veuillez ne pas suivre cette formation à plusieurs participants sur un même PC.

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...

Matériel de formation :

- Présentation PowerPoint ;
- Syllabi.