

Het promoten van een krediet

DOELSTELLINGEN

Wil je als kredietgever, makelaar of nevenagent in kredieten je promotie-acties efficiënt en volgens de richtlijnen aanpakken, dan is deze opleiding iets voor jou. Via sociale media (facebook...), websites, gesponsorde advertenties op google, flyers, (voertuig-/woning-)simulaties waarin ook een financiële oplossing wordt voorgesteld... of huisbezoeken bereik je je (potentiële) klanten. Deze praktijkgerichte opleiding wil je met tal van voorbeelden de *do's & don'ts* bij het uitwerken van jouw promotionele acties meegeven. Wij gaan dieper in op de mogelijkheden, de moeilijkheden en de gevaren ('waarop rusten er (straf)sancties?') bij het opstellen van jouw reclame, je gebundelde pakketten en de verkoop van jouw diensten.

Deze opleiding geeft je de handvaten om een krediet te promoten:

- een kant-en-klaar juridisch kader voor het ontwikkelen van promotionele acties, daarin inbegrepen de koppelverkoop;
- aandachtspunten bij het aanbieden van kredieten aan huis, zowel voor relatiebeheerders die vrije beroepers thuis bezoeken in het kader van hun privéleningen als voor tussenpersonen met een dubbele hoedanigheid (verkoper van goederen en kredietbemiddelaar);
- ervaringen (o.a. naar aanleiding van controles door de FOD Economie) uit te wisselen met het oog op het vermijden van sancties.

SAMENVATTING

Categorie:

- Kredieten

Niveau:

Basic

Type opleiding:

Live webinar

Prijs:

- Lid: € 410.00
- Niet-lid: € 450.00
- Partner BZB: € 410.00
- Incompany: op maat, prijzen op aanvraag

Punten/uren:

- Hypothecaire kredieten: 4
- Consumenten kredieten: 4

Attestering:

- 500176 bijscholing hypothecaire kredieten
- 500176 bijscholing consumentenkredieten

DOELGROEP

De opleiding kan gevolgd worden door verschillende doelgroepen, in het bijzonder personen die actief promotie maken voor kredietgerelateerde producten en graag op een efficiënte en pragmatische aangepakte manier het toepasselijke wettelijke kader willen leren kennen:

- (commerciële) functies of VVD's binnen banken, kredietgevers;
- (onafhankelijke) makelaar;
- agent in nevenfunctie.

Ook volgende personen kunnen de opleiding volgen om meer te weten te komen over het aanbieden van kredieten:

- klantrelatiebeheerder en andere PCP's;
- verbonden agenten.

VEREISTE VOORKENNIS

Basic level: onderricht vooral theoretische concepten om zo een algemeen overzicht bij te brengen (initiatie).

PROGRAMMA

INHOUD

Deze opleiding bestaat uit een e-learning en een klassikale sessie. **De e-learning moet je voor de deelname aan de klassikale sessie doorlopen.**

E-learning (*duurtijd 1 à 2 uren*)

Begrijpen van volgende concepten:

- Wat is reclame?
- Verplichte vermeldingen in reclameboodschappen
- Zwarte lijst van reclameboodschappen
- Leuren
- Koppelverkoop
- Sancties

Klassikale sessie

Pop quiz: Hoeveel heeft u onthouden van de e-learning?

Analyseren, vergelijken en toepassen van de concepten uit de e-learning:

- Een verdieping van de concepten met aandacht voor nuances, uitzonderingen... (bijvoorbeeld: is sponsoring reclame, wat met metatags, vergelijking tussen de regels inzake consumenten- en hypothecair krediet...)
- Groepswerken waarin de deelnemers een fictieve reclameboodschappen voor een consumenten- en/of hypothecair krediet moeten opstellen, een fictieve website van een winkelier (agent in nevenfunctie)/kredietgever/makelaar moeten beoordelen en verbeteren of aanvullen, waar nodig. De oefeningen worden tijdens het klassikale college samen met de docent besproken (coaching).

PRAKTISCHE INFORMATIE

- **Duurtijd:** E-learning (1 à 2 uur) + ½ lesdag (3 uren)
- **Uren:** 09:00 tot 12:30
- **Plaats:** Deze opleiding zal online plaatsvinden.

METHODOLOGIE

Een 'Live webinar' volg je digitaal in groep. Het is 'learning-apart-together'. Op een afgesproken tijdstip loggen docent en deelnemers in op een videoconferentie-tool, elk van op de eigen locatie en met de eigen computer. Via camera, microfoon en chatfunctie van deze tool is

er mogelijkheid tot interactie en feedback, zowel van de deelnemers naar de docent toe als omgekeerd. Het lesmateriaal bestaat als basis uit een presentatie via het MyFA leerplatform, aangevuld met diversen zoals (digitale syllabus, presentatie, audiovisuele fragmenten, ...).

Type opleiding: Hybride

Tijdens onze hybride opleidingen combineren we zelfstudie (E-learning) met een interactieve component (klassikale opleiding of live webinar). Tijdens de interactieve sessie ligt de focus op het inoefenen van de materie en het werken met cases uit de praktijk.

Opleidingsmateriaal:

- E-learning;
- Powerpoint presentatie (slides).