



référence

**AP13**

## Comment vendre un crédit immobilier

**Durée présentiel/distanciel : 60mn - Durée e-learning : 45mn**

**Formation disponible en : présentiel – distanciel – e-learning**

**Catégorie : Les guides de vente**

**Éligible DDA : Oui**

### Public :

 Dirigeant

 Commerciaux

 Gestionnaire

 Juriste


 Responsable production


**Prérequis :** Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.




### Formation suivie en présentiel

 **Durée**  
**60 min**

 **Dates ou période**  
**À définir**

 **Horaires**  
**À définir**

 **Nombre de participants**  
**Min 1 – Max 12**

#### Modalités et délais d'accès :

Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation

#### Lieu :

Dans les locaux d'Astrée Faculté ou dans les locaux du client, à définir

#### Formateur :


À définir parmi l'un de nos consultants / formateurs


**Tarif : 720 € HT**




### Formation suivie en distanciel

 **Durée**  
**60 min**

 **Dates ou période**  
**À définir**

 **Horaires**  
**À définir**

 **Nombre de participants**  
**Min 1 – Max 12**

#### Modalités et délais d'accès :

Formation collective à distance sous la forme de :

- webinar participatif / Visio formation au moyen de l'outil TEAMS.
- Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation.

#### Lieu :

Formation à distance – webinar / vidéoconférence


**Tarif : 540 € HT**




## Formation suivie en e-learning

Tarif :  
26 € HT

 Durée  
**45 min**

 **Dates ou période :**  
Voir convention de formation  
conclue avec le client

 **Horaires :**  
Le e-learning est accessible 7/7 et  
24h/24h.  
L'assistance pédagogique et  
l'assistance technique sont disponibles  
du lundi au vendredi de 9H à 18H.

### Formation e-learning composée de :

- Vidéos de formation animées par les collaborateurs d'ASTREE
- QCM d'entrée et de sortie

### Lieu :

Formation ouverte à distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir de  
notre plateforme digitale : l'Assistant Réglementaire.

# 1. Objectifs de la formation et compétences visées

Cette formation a pour objectif d'expliquer les modalités de distribution du crédit immobilier.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Comprendre et maîtriser les garanties du produit.
- Comprendre et maîtriser les livrables précontractuels et contractuels du parcours client.

# 2. Contenu

- 1) **Présentation des garanties associées à un crédit immobilier**
- 2) **Comment aborder la relation client ?**
- 3) **Comment parcourir avec son client le questionnaire de risque ?**
- 4) **Comment renseigner les documents précontractuels ?**
- 5) **Comment sécuriser la contractualisation avec le client ?**



### 3. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- QCM
- Grille d'évaluation
- Test de contrôle de connaissances et validation des acquis en début de formation et à la fin de la formation

### 4. Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

#### 1. Suivi de l'exécution

- Attestations d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation
- Relevé de connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :
  - La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
  - La dénomination du ou des modules suivis
  - Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation

#### 2. Appréciation des résultats

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation



## 5. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

### 1. Modalités pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apports théoriques et méthodologiques : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexions et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

### 2. Éléments matériels

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par courriel à la fin de la formation

### 3. Référent pédagogique et formateur

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.