



Programme :

L'assurance de prêt :

Une opportunité commerciale

Objectifs de la formation :

Cette formation a pour objectif d'amener le stagiaire à saisir les opportunités commerciales en lien avec l'Assurance de prêt

Objectifs pédagogiques et Contenu de la formation :

Tout au long de la formation, le stagiaire va apprendre :

- L'environnement juridique de l'assurance de prêt et les différents types de prêts
- La construction et la présentation commerciale d'une offre assurance de prêt
- Les opportunités commerciales qui découlent des garanties
- Les démarches de reprise à la concurrence
- Trainings

Méthodologie :

La partie théorique sera mise en pratique par des trainings orientés approche globale

Les Points forts :

- ✓ Pour un maximum d'individualisation, nous acceptons 10 participants maximum.
- ✓ Alternance entre partie théorique et pratique pour permettre de faire le lien
- ✓ Les formateurs sont des experts du domaine

Date(s) de formations :

Cessions mises en place régulièrement selon demande

Durée de formation :

1 jour soit 7h

Horaires de formation :

9h-12h00 et 14h00 à 17h

Tarif :

Contactez le centre

Lieu :

Les moyens d'encadrement :

L'équipe...

Les Moyens pédagogiques :

- Formation en salle ou en milieu professionnel
- Exposés théoriques
- Book de formation
- Présentation PowerPoint sur rétroprojecteur
- Tableau

Modalités de suivi de la formation :

- Feuille d'émargement
- Livret de suivi du stagiaire
- Études de cas et jeux de rôles débriefés
- Fiche d'évaluation

Validation de la formation :

- Mises en situation évaluées et préconisation de marge de progression
- Attestation de fin de formation remise au stagiaire

Public et prérequis :

Toute personne, exerçant ou souhaitant exercer, une activité commerciale

Conditions d'accès à la formation :

Entretien individuel