

2 heures

Classe virtuelle

275€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Comprendre la démarche client et son discours dans le cadre de l'exercice du métier d'IOBSP

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

2h de formation à distance sous forme de classe virtuelle
Echanges, quiz, cas pratiques

VALIDATION

Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Connaître le crédit et le conseil en agence

CIBLE

Tout intermédiaire en crédit

PROGRAMME

L'objectif de notre métier

- Le constat
- Les objectifs et les enjeux de l'articulation de notre métier

La démarche commerciale client : les étapes commerciales

- R1 : la découverte client
- R2 : la vente de la solution
- R3 : le rendez-vous banque
- R4 : l'accompagnement client
- R5 : la signature notaire

L'adaptation du discours

- Au rendez-vous découverte
- A la vente de la solution
- Au rendez-vous bancaire
- Accompagnement jusqu'à la signature notaire

Une bonne démarche = une bonne organisation