

7 heures

E-learning

99€

Par stagiaire

OBJECTIF DE LA FORMATION

Actualisation de ses connaissances afin de répondre aux critères de capacité professionnelle pour l'exercice de l'activité d'intermédiation en crédit.

MODALITES ET METHODES PEDAGOGIQUES

7 heures de formation à distance
Accès ouvert pour une durée de 3 mois
QCM et cas pratique
Accompagnement personnalisé possible par un tuteur

VALIDATION

Evaluation des connaissances sous forme de QCM par UA
Attestation de formation

PRE-REQUIS PEDAGOGIQUE

Aucun

CIBLE

Toute personne exerçant l'activité d'IOBSP

PROGRAMME

1	LES ACTUALITÉS 2022	2h30
	LES CHIFFRES CLÉS 2022	1h00
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Appréhender l'évolution du marché du crédit en 2022 ▪ Comprendre les changements intervenus sur le marché de l'immobilier en 2022 	
	LA LOI DE FINANCES 2023	1h00
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Connaître les mesures fiscales destinées aux particuliers ▪ Identifier les mesures en faveur de l'habitat en matière sociale pour les particuliers ▪ Repérer les mesures concernant les entreprises en 2023 	
	LE TAUX D'USURE	30 min
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir la notion de taux d'usure ▪ Découvrir l'actualité 2022 du taux d'usure. 	
2	TRANSMETTRE SON PATRIMOINE	2h00
	LA SUCCESSION	1h00
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Connaître les règles de dévolution successorale ▪ Comprendre la répartition de l'actif successoral selon les ayants droits et les héritiers 	
	LA DONATION	1h00
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Appréhender les caractéristiques de la donation ▪ Distinguer les différents types de donations 	
3	LA RECLAMATION CLIENT	2h30
	LA NOTION DE RECLAMATION CLIENT	1h00
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir la notion de réclamation client ▪ Identifier les vertus de la réclamation client pour les entreprises 	
	LES OBLIGATIONS ET LES PROCESS A METTRE EN PLACE EN MATIERE DE RECLAMATION CLIENT	1h00
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Définir les obligations des IOBSP ▪ Découvrir Le process à respecter et les outils à mettre en place ▪ Appliquer le processus de la réclamation client à travers un cas pratique 	
	L'APPROCHE CLIENT GAGNANTE EN MATIERE DE RECLAMATION	30 min
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identifier les différents profils clients ▪ Adopter la bonne posture commerciale 	