

Programme de Formation

"Maîtriser l'Assurance de Prêt : Valorisez Vos Compétences et Apportez une Plus-Value à Vos Clients"

Durée de la Formation : 8 heures

Formateur : Mélik Chlioui

Pré-requis :

Notions de Base en Immobilier : Une compréhension générale des prêts immobiliers, acquise dans le cadre du métier d'agent immobilier.

Intérêt pour l'Assurance : Avoir un intérêt pour l'acquisition de connaissances en assurance de prêt, sans besoin d'expérience préalable dans le domaine.

Objectifs Professionnels de la Formation :

- Maîtriser l'Assurance de Prêt :

Comprendre les différents produits d'assurance de prêt et leurs spécificités.

- Proposer des Solutions Adaptées :

Savoir identifier et recommander les meilleures options d'assurance pour les clients.

- Renforcer la Valeur Ajoutée :

Augmenter vos compétences pour mieux conseiller vos clients et vous démarquer en tant qu'agent immobilier.

Programme Détaillé :

- **Module 1 : Introduction à l'Assurance de Prêt**

Présentation générale : Définition et rôle de l'assurance de prêt.

Cadre réglementaire : Les lois et régulations encadrant l'assurance de prêt en France.

Types de prêts couverts : Prêts immobiliers, prêts à la consommation, etc.

- **Module 2 : Les Produits d'Assurance de Prêt**

Présentation des produits : Analyse des différentes offres disponibles sur le marché.

Couvertures et garanties : Décès, incapacité, invalidité, perte d'emploi, etc.

Études de cas : Exemples concrets d'assurances adaptées à différents profils de clients.

- **Module 3 : Techniques de Recommandation et de Vente**

Analyse des besoins du client : Comment identifier les besoins spécifiques de vos clients.

Comparaison des offres : Outils et techniques pour comparer les produits d'assurance de prêt.

Stratégies de recommandation : Comment présenter les solutions d'assurance de manière claire et convaincante.

- **Module 4 : Maximiser la Valeur Ajoutée pour Vos Clients**

Approfondir les relations client : Comment l'assurance de prêt peut renforcer la confiance et la satisfaction des clients.

Optimisation fiscale et patrimoniale : Utilisation de l'assurance de prêt comme levier pour optimiser la situation financière des clients.

Études de cas pratiques : Scénarios où une bonne recommandation d'assurance a fait la différence.

- **Module 5 : Évaluation et Clôture**

Quiz de révision : Évaluer les connaissances acquises durant la formation.

Questions/Réponses : Session interactive pour répondre aux questions des participants.

Plan d'action personnel : Élaborer un plan d'action pour appliquer les compétences acquises dans votre pratique professionnelle.

Méthodes Pédagogiques :

Présentations interactives : Support visuel pour faciliter la compréhension.

Études de cas : Cas pratiques pour illustrer les concepts clés.

Discussions en groupe : Encourager le partage d'expériences et d'idées entre participants.

Quiz et évaluation continue : Assurer une compréhension continue des sujets abordés.

Évaluation de la Formation :

Quiz final : Pour évaluer la compréhension globale.

Certificat de participation : Délivré aux participants ayant suivi l'ensemble du programme.

Prérequis/Matériel

- * Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française.
- * Aucun niveau d'étude requis.
- * Avoir un ordinateur portable
- * Etre un professionnel de l'immobilier
- * Avoir une aisance orale
- * Notions de Base en Immobilier
- * Intérêt pour l'Assurance

Cible

Créateurs d'entreprise en lien avec l'immobilier, chefs d'entreprises dans l'immobilier, agents immobiliers et négociateurs immobiliers

Contact

Eve MORY, Responsable pédagogique et référente handicap –
06.85.60.93.85

Moyens pédagogiques, ressources

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent quatre modes d'apprentissage qui sont le transmissif, le behavioriste, le constructivisme et le socio constructivisme avec une pédagogie inversée.

Analyse de situations d'enseignement, construction avec les stagiaires des éléments à mettre en place, mise en pratique de la théorie apportée. Faire un état des lieux des connaissances du stagiaire et le compléter au fil de la formation avec pour objectif de créer des liens avec les différents objectifs de la formation. Atelier de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.

Mise en pratique des outils proposés.

Utilisation d'une pédagogie interactive, le stagiaire construit ses outils tout au long des journées de formation.

Modalités pédagogiques

La formation peut être réalisée en Présentiel, en distanciel (classe virtuelle) synchrone.