IOBSP NIVEAU 1 EN E-LEARNING

150h

CEOS ONE
EXPERIENCE RH & FORMATION

OBJECTIFS DE FORMATION

> Acquérir un comportement commercial propre au métier de courtier en prêts immobiliers, de la prospection à l'entrée en relation client, à la signature notaire et au service après-vente

> Analyser le risque pour le client et les établissements financiers

> Sécuriser l'emprunteur dans son financement

> Maîtriser les techniques de financement, les prêts réglementés, les assurances de prêts et les garanties.

> Maîtriser l'environnement juridique et fiscal d'une opération immobilière.

> Instruire un dossier de financement.

DUREE & MODALITÉS

- Inscription : permanente
- Format : e-learning
- Durée : 150 heures
  (6 mois d'accès au campus)
- Pré-requis : internet avec bon débit
- Prise en charge : nous consulter

> PUBLIC VISÉ

Personnes souhaitant obtenir la certification de niveau 1, intermédiaire en opérations de banque et services de paiement

METHODE PEDAGOGIQUE

Tous nos modules sont disponibles directement sur notre plateforme CEOS ONE 24/24 h 7/7 j, sur tous supports (PC, MAC, tablette, mobile).

Privilégier les navigateurs GOOGLE CHROME ou MICROSOFT EDGE.

Vous pouvez télécharger certaines parties des modules en format PDF, pour une lecture adaptée aux liseuses et tablettes.

Les vidéos des modules durent en moyenne de 3-4 minutes. Ces modules sont composés de quiz corrigés.

Durant toute votre formation, CEOS ONE reste à votre service pour toute question technique ou pédagogique.

Notre support en ligne est là pour vous apporter de l'aide (contact@ceosone.com).

En cas de difficulté de formation, vous ne vous retrouvez pas seul.

Modalités d'évaluation : quiz intermédiaires et quiz final avec un seuil supérieur à 70%.

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

TC M01 Savoirs

> Environnement de l'IOBSP
> Environnement bancaire
> Généralités sur le droit
> Les garanties
> La fiscalité du particulier
> Les prêts aux professionnels

TC M02 Les règles de bonne conduite

> Déontologie, pratique du métier
> La protection de l'emprunteur contre le surendettement
> Réglementation et montage d'un dossier de financement
> La lutte anti-corruption
> Conflits d'intérêts

TC M03 Contrôles et sanctions

> Déontologie, pratique du métier
> Les autorités de contrôle
> La conformité
> Digital : communiquer sur vos supports de manière conforme
> L'hygiène et la sécurité informatique Améliorez votre culture digitale
> Communiquer sur les réseaux sociaux de manière efficace

TC M04 L'assurance emprunteur

S01 Le crédit immobilier

> Environnement et acteurs du crédit immobilier
> La DCI
> Le crédit immobilier

S02 Approfondissement

> Les achats spécifiques
> Les dispositifs d'aide et d'investissement locatif
> Actualité des dernières lois
> L'auto-régulation du courtage en prêt et en assurance
> RE 2020 : Les nouveaux standards de la construction
> Loi de finances

S03 Crédit Consommation et Crédit de Trésorerie

> Loi Lagarde et le crédit consommation
> L'environnement juridique du crédit de trésorerie et à la consommation
> Les caractéristiques des différents crédits à la consommation
> La notion d'endettement responsable
> Informer et offrir un contrat de crédit
> La préparation et le montage

S04 Regroupement de crédits

> Loi Scrivener 1 et 2
> L'environnement du Regroupement de crédits
> RAC : l'environnement bancaire
> RAC : vos clients et la mise en place de la conformité
> L'appréciation rapide de la faisabilité d'un dossier
> Consignes devoir à rendre
> Exercice sur la fiche de découverte
> Le dossier de regroupement de crédits

M10 Les services de paiement

> Analyse de la transposition de la directive SEPA
> Réglementation générale du commerce électronique et sa fiscalité éventuelle
> La carte bancaire
> Prélèvements, virements, TIP SEPA
> Le chèque
> Droits et devoirs des acteurs dans la gestion des moyens de paiement et DSP2
> La convention de service de paiement