

Formation

## **DCI : Parcours garanties immobilières** (Réseaux sociaux – RGPD)

Total : 7'33'56

### **Module 1 : La réglementation LCB-FT**

#### **Chapitre 1 : Définition et cadre juridique**

- Définitions et typologies des opérations de blanchiment et de financement du terrorisme 9'11
- Cadre juridique et réglementaire 9'17
- Les organismes assujettis à la réglementation LCB-FT 6'18
- Les autorités et instances impliquées en matière de LCB-FT 9'08

#### **Chapitre 2 : Connaître les obligations pesant sur les organismes**

- Les obligations organisationnelles en matière de LCB-FT 9'40
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT 10'32
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : la vigilance allégée 5'03
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : la vigilance renforcée 6'28
- Les obligations en matière de gel des avoirs 4'22
- Les obligations déclaratives en matière de LCB-FT 9'37

#### **Chapitre 3 : Organiser la lutte contre le blanchiment au sein et en dehors des groupes**

- Les entités concernées par l'échange d'informations dans le cadre du dispositif LCB-FT 9'31
- Le périmètre des informations susceptibles d'être échangées dans le cadre du dispositif LCB-FT 4'45
- L'organisation et la sécurisation de l'échange d'informations en matière de LCB-FT 10'29

## Chapitre 4 : Recourir à des tiers pour la mise en œuvre des obligations de vigilance

- Le recours à la tierce introduction pour la mise en œuvre des obligations de vigilance – Partie 1 8'53
- Le recours à la tierce introduction pour la mise en œuvre des obligations de vigilance – Partie 2 9'41
- Le recours à l'externalisation pour la mise en œuvre des obligations de vigilance 4'32

## Chapitre 5 : Connaître les modalités de contrôle et les sanctions encourues

- Les sanctions pénales et civiles en matière de LCB-FT 9'48
- Le contrôle et les sanctions disciplinaires en matière de LCB-FT 8'08
- Quiz 30'00

**Total : 2'55'23**

## Module 2 : Les garanties de crédit immobilier

### Chapitre 1 : Société de caution - sûreté personnelle

- Introduction 1'39
- Qu'est-ce qu'une société de caution ? 3'05
- Que se passe-t-il si l'emprunteur ne rembourse plus son crédit immobilier ? 2'18

### Chapitre 2 : Les différentes sociétés de caution

- Le crédit logement – Partie 1 2'34
- Le crédit logement – Partie 2 5'58
- La SACCEF (Société d'Assurance des Crédits des Caisses d'Épargne de France) 2'06
- La CAMCA (Caisse d'Assurances Mutuelles du Crédit Agricole) 2'19
- La CMH (Caution Mutuelle de l'Habitat) 2'08
- La SOCAMI (organisme du groupe BPCE) 2'08
- La CNP caution (filiale du groupe CNP Assurances) 2'07
- La Caution Acquisition MGEN (Mutuelle Générale de l'Éducation Nationale) 3'02
- La caution FMGM (Fonds Mutuel de Garantie des Militaires) 2'37

### Chapitre 3 : L'hypothèque, le PPD et les autres moyens de financement

- L'hypothèque - Partie 1 4'18
- L'hypothèque - Partie 2 1'41
- L'hypothèque - Partie 3 5'03
- Le Privilège de Prêteur de Deniers 4'49
- Les autres solutions de garanties du crédit immobilier 9'46
- Quiz 20'00

**Total : 1'17'38**

## Module 3 : Les fondamentaux pour communiquer sur les réseaux sociaux

## Chapitre 1 : L'évolution des réseaux sociaux

- L'histoire des réseaux sociaux 19'07
- Les tendances 2021 - Partie 1 / les chiffres clés 9'56
- Les tendances 2021 - Partie 2 / les chiffres clés 10'18
- Pourquoi miser sur les réseaux sociaux ? 9'39

## Chapitre 2 : Le community manager

- Qui est le community manager ? 6'04
- Les qualités du community manager 12'45
- Les bonnes pratiques -Partie 1 : choisir le bon format 4'39
- Les bonnes pratiques -Partie 2 : création de contenu 4'26
- Les bonnes pratiques -Partie 3 : penser mobile first 2'19
- Les bonnes pratiques -Partie 4 : sociaux ads 4'04
- Les bonnes pratiques -Partie 5 : engagement 4'45
- La veille quotidienne 8'01

## Chapitre 3 : La communauté du community manager

- Comprendre et entretenir sa communauté 7'40
- Construire et développer sa communauté 18'23

## Chapitre 4 : Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente

- Les indicateurs clés de performance à analyser 16'24
- La e-réputation 14'16
- La veille concurrentielle et la veille social média 10'10

## Chapitre 5 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client

- Introduction 03'27
- Qui est concerné par le RGPD ? 03'16
- Le RGPD qu'est-ce que c'est ? 06'45
- Le RGPD, concrètement je fais quoi ? 07'40
- Quelles données sont concernées ? 02'27
- Créer une fiche et faire accepter la newsletter 04'24
- Quiz 10'00

**TOTAL : 3'20'55**

**TOTAL : 7'33'56**