

Formation IOBSP Niveau 1

Durée : 150 heures



- Test de positionnement

5'00

MODULE A : Module général

Module 1 : Les savoirs généraux

Chapitre 1 : Connaissance du contexte général de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement

- Introduction 2'43
- Présentation du secteur du crédit et de l'assurance - Partie 1 7'37
- Présentation du secteur du crédit et de l'assurance - Partie 2 3'51
- Les notions d'opérations de banque et de services de paiement 5'14
- Les notions d'Intermédiation et de service de conseil - Partie 1 5'20
- Les notions d'Intermédiation et de service de conseil - Partie 2 6'17
- Qu'est-ce qu'un mandatement bancaire ? 5'19
- Les risques associés aux opérations et services 9'24

Total : 45'45

Chapitre 2 : Les différentes catégories réglementaires d'IOBSP (art. R. 519-4 du Code monétaire et financier) et les modalités d'exercice de l'activité : contenus et limites

- Les différentes catégories d'IOBSP - Partie 1 4'23
- Les différentes catégories d'IOBSP - Partie 2 7'05
- Les exclusions au régime des IOBSP 8'11
- Les modalités d'exercice 3'35

Total : 23'14

Chapitre 3 : Les fondamentaux du droit commun

Sous-chapitre 1 : Validité du consentement du client

- La validité du consentement du client

8'08

Sous-chapitre 2 : Exécution des contrats de bonne foi

- L'exécution des contrats de bonne foi 5'14

Sous-chapitre 3 : Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites et leurs sanctions

- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites 4'27
- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales - les pratiques commerciales trompeuses 8'24
- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales - les pratiques commerciales agressives 4'32
- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales - les sanctions 5'16

TOTAL : 36'21

Sous-chapitre 4 : Libertés individuelles, protection des données personnelles du client (CNIL) et respect du secret bancaire

- Les missions de la CNIL 9'19
- La protection des données personnelles du client 10'47
- Le respect du secret bancaire 10'40

TOTAL : 30'46

Chapitre 4 : Les conditions d'accès et d'exercice

- Immatriculation auprès de l'ORIAS 10'00
- La procédure d'immatriculation 9'08
- L'honorabilité 7'16
- La capacité professionnelle 6'24
- Comment justifier de sa capacité professionnelle ? - Partie 1 8'05
- Comment justifier de sa capacité professionnelle ? - Partie 2 8'13
- L'assurance professionnelle et la garantie financière 5'22

TOTAL : 54'28

Chapitre 5 : La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

Sous-chapitre 1 : Définition et cadre juridique

- Définition et typologie 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

TOTAL : 33'54

Sous-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

TOTAL : 45'42

Sous-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
TOTAL :	24'45

Sous-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
TOTAL :	18'34

Sous-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
TOTAL :	17'56

Chapitre 6 : Les modalités de distribution

Sous-chapitre 1 : Le démarchage bancaire et financier

• La définition du démarchage bancaire et financier	5'34
• Les situations exclues du régime du démarchage bancaire et financier	5'08
• Les personnes habilitées à procéder au démarchage bancaire et financier	5'10
• Les produits interdits de démarchage bancaire ou financier	5'18
• Les conditions d'exercice du démarcheur bancaire ou financier	6'17
• Les règles de bonne conduite	5'33
• Le délai de rétractation	4'07
• Les sanctions	6'59
TOTAL :	43'06

Sous-chapitre 2 : La vente à distance de produits bancaires et financiers

• Définition	3'32
• Le délai de rétractation	4'31
• Les obligations d'information	3'56
• Règles spécifiques à la conclusion de contrats par voie électronique	5'06
• Les sanctions	2'59
• Quiz - Les savoirs généraux (40 questions)	40'00
TOTAL :	20'04
TOTAL MODULE 1 :	6'34'35

Module 2 : Connaissances générales sur le crédit

Partie 1

Sous-chapitre 1.1 : Généralités

• Quelles sont les différentes assurances de personnes ? - Partie 1	9'02
• Quelles sont les différentes assurances de personnes ? - Partie 2	6'32
• Que comporte le régime général des travailleurs non salariés et non agricoles ?	7'00
• Quelle est la protection sociale des travailleurs agricoles et des régimes spéciaux ?	5'22
• Comment les assurances de personnes sont-elles classifiées et quelles sont leurs caractéristiques ?	6'06
TOTAL :	34'02

Sous-chapitre 1.2 : L'assurance santé et prévoyance

• Que comprend l'assurance santé et prévoyance ?	11'03
• En quoi consiste le dispositif de généralisation de la complémentaire santé à l'ensemble des salariés ? - Partie 1	5'50
• En quoi consiste le dispositif de généralisation de la complémentaire santé à l'ensemble des salariés ? - Partie 2	8'00
• Que comporte la garantie des accidents de la vie ?	4'36
• Que prévoit l'assurance dépendance ?	5'15
TOTAL :	34'44

Sous-chapitre 1.3 : L'assurance-vie individuelle

• Quels sont les différents types de contrats d'assurance-vie individuelle ? - Partie 1	4'41
• Quels sont les différents types de contrats d'assurance-vie individuelle ? - Partie 2	8'35
• Quels sont les différents types de contrats d'assurance-vie individuelle ? - Partie 3	4'40
• Quels sont les différents types de contrats d'assurance-vie individuelle ? - Partie 4	7'04
• Quels sont les différents types de contrats d'assurance-vie individuelle ? - Partie 5	6'45
• Quels sont les droits et les obligations du souscripteur d'un contrat d'assurance-vie individuelle ?	8'19
• Le droit d'information du souscripteur, ou l'obligation d'information et de conseil de l'assureur	7'22
• En quoi l'obligation de conseil de l'assureur à l'égard du souscripteur consiste-t-elle ?	8'26
• Le droit de renonciation du souscripteur	3'04
• La désignation du bénéficiaire du contrat	7'56
• Les bénéficiaires	8'23
• Le droit de rachat	10'17
• La déclaration du risque et les sanctions de la fausse déclaration	7'12
• Le versement des primes	2'25
• Quelles sont les mesures destinées à la protection de l'assuré ?	7'39
• Quels sont les droits du bénéficiaire du contrat ?	6'16
• Quelles sont les modalités de révocation du bénéficiaire ?	3'22
• Quels sont les droits du conjoint ?	3'44
• Quels sont les droits des héritiers à l'égard du contrat d'assurance-vie souscrit ?	2'52
• Quels sont les droits des créanciers ?	9'04
• Quel est le sort réservé aux contrats en déshérence ?	8'23
• La fiscalité de l'assurance-vie individuelle - Partie 1	6'08
• La fiscalité de l'assurance-vie individuelle - Partie 2	10'03
• La fiscalité de l'assurance-vie individuelle - Partie 3	9'55
• La fiscalité de l'assurance-vie individuelle - Partie 4	6'26
• La fiscalité de l'assurance-vie individuelle - Partie 5	12'06
• La fiscalité de l'assurance-vie individuelle - Partie 6	6'24
TOTAL :	3'58'21

Sous-chapitre 1.4 : Les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement

• Introduction	2'26
• Les courtiers en opérations de banque et services de paiement	9'46
• Les mandataires exclusifs en opérations de banque et services de paiement	7'55
• Les mandataires non exclusifs en opérations de banque et services de paiement	6'45
• Les mandataires d'intermédiaires en opérations de banque et services de paiement	7'27
• Les intermédiaires de crédit immobilier européens	4'23
TOTAL :	38'42

Sous-chapitre 1.5 : Les intermédiaires financiers

• Les conseillers en investissements financiers – Partie 1	7'15
--	------

• Les conseillers en investissements financiers – Partie 2	5'09
• Les agents liés de prestataires de services d'investissements	3'24
TOTAL :	15'48

Sous-chapitre 1.6 : Les intermédiaires du financement participatif

• Introduction	2'00
• Les conseillers en investissement participatif	3'13
• Les intermédiaires en financement participatif	5'35
TOTAL :	10'48

Sous-chapitre 1.7 : Gérer un cumul de statuts

• Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 1	4'57
• Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 2	6'57
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 1	1'27
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 2	6'45
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 3	3'06
• Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit ?- Partie 1	3'40
• Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit ?- Partie 2	2'32
TOTAL :	28'24

Sous-chapitre 1.8 : Piloter la capacité professionnelle et l'honorabilité de ses collaborateurs

• Introduction	1'48
• Premier requis réglementaire : La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance - Partie 1	6'39
• Premier requis réglementaire : La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance - Partie 2	2'48
• Deuxième requis réglementaire : La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement	7'17
• Troisième requis réglementaire : La capacité professionnelle des salariés et des dirigeants des conseils en investissements financiers	1'38
• Les recommandations pratiques en matière de capacité professionnelle des salariés de l'entreprise	2'59
• La capacité professionnelle du réseau de distribution	4'10
TOTAL :	27'19

Sous-chapitre 1.9 : Informer et conseiller son client

• Informer et conseiller en assurances non-vie – Partie 1	6'44
• Informer et conseiller en assurances non-vie – Partie 2	9'31
• Informer et conseiller en assurances-vie	9'58
• Informer et conseiller en banque	7'19
• Informer et conseiller en finance	8'58
TOTAL :	42'30

Sous-chapitre 1.10 : Le RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données

• Le RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données	10'34
---	-------

Sous-chapitre 1.11 : Le cadre et les définitions du RGPD

• Cadre et définition du RGPD	8'28
• Application au monde de l'assurance	9'25
• Le consentement dans le cadre du RGPD	8'48
TOTAL :	37'15

Sous-chapitre 1.12 : Les droits de la personne concernée

• Les droits des personnes concernées	11'03
---------------------------------------	-------

Sous-chapitre 1.13 : Les enjeux de la mise en conformité pour les assureurs

• Les enjeux de la mise en conformité - Partie 1	5'57
• Les enjeux de la mise en conformité - Partie 2	8'47
TOTAL :	25'47

Sous-chapitre 1.14 : Rendre compte de sa mise en conformité – « accountability »

• Rendre compte de sa mise en conformité « accountability » - Partie 1	11'22
• Rendre compte de sa mise en conformité « accountability » - Partie 2	11'16
• Rendre compte de sa mise en conformité « accountability » - Partie 3	7'20
TOTAL :	29'58

Sous-chapitre 1.15 : Les enjeux du maintien en conformité : le DPD

• Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 1	10'34
• Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 2	6'07
TOTAL :	16'41

Sous-chapitre 1.16 : Le RGPD, son contrôle et son application

• Le RGPD, son contrôle et son application - Partie 1	5'48
• Le RGPD, son contrôle et son application - Partie 2	7'14
• L'application du RGPD : les premières années	6'53
TOTAL :	19'55

Sous-chapitre 1.17 : Respecter les règles de lutte anti-blanchiment

• Respecter les règles de lutte anti-blanchiment : la formation des salariés	4'32
• La classification des risques	4'16
• L'organisation du système de classification des risques	11'27
• Les procédures - Partie 1	5'14
• Les procédures - Partie 2	8'41
• Le régime de vigilance allégée	9'09
• Le contrôle	9'21
TOTAL :	52'40
TOTAL (partie 1) :	10'52'10

Partie 2

Sous-chapitre 2.1 : Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit aux particuliers

• Le crédit à la consommation	8'59
• Le crédit immobilier	8'48
• Le prêt viager hypothécaire – Partie 1	9'44
• Le prêt viager hypothécaire – Partie 2	6'16
• Le regroupement de crédits	6'00
TOTAL :	39'47

Sous-chapitre 2.2 : Caractéristiques et finalités des crédits aux professionnels

• Qu'est-ce qu'un prêt professionnel ?	5'34
• Les différents types de crédits professionnels – Crédit-bail et crédit revolving	9'27
• Les différents types de crédits professionnels – Le prêt amortissable	7'28
• Les différents types de crédits professionnels – Prêt in-fine et PDE	6'07
• Le BFR	8'11
• Les « crédits à court terme » - Partie 1	8'49
• Les « crédits à court terme » - Partie 2	6'49
• Les « crédits à court terme » - Partie 3	10'39
• Les solutions de financement sans apport	10'38

• Obligations et garanties	7'09
• Les taux d'intérêt	6'19
• Les informations essentielles de la demande de prêt	6'08
TOTAL :	1'32'28

Sous-chapitre 2.3 : Analyse des caractéristiques financières d'un crédit

• Introduction	2'04
• Le taux d'intérêt	11'17
• Comment calculer le taux d'intérêt	11'53
• Les taux d'intérêt	11'20
• Les taux d'intérêt : taux d'intérêt légal	7'03
• Les taux d'intérêt : taux d'usure	3'43
• Quiz - Connaissances générales sur le crédit (20 questions)	20'00

TOTAL : 47'20

TOTAL (partie 2) : 2'59'35

TOTAL MODULE 2 : 13'51'45

Module 3 : Notions générales sur les garanties

• Notions générales sur les garanties	5'38
• Les différents types de garanties : le cautionnement - Partie 1	8'37
• Les différents types de garanties : le cautionnement - Partie 2	6'42
• Les alternatives au cautionnement - Partie 1	7'20
• Les alternatives au cautionnement - Partie 2	4'23
• Les limites des garanties	7'03
• La notions de sûreté	7'30
• Les hypothèques	9'49
• La clause de propriété	2'08
• Le gage	3'10
• Le nantissement	3'36
• La propriété utilisée comme sûreté	5'36
• Quiz - Les notions générales sur les garanties (6 questions)	10'00

TOTAL MODULE 3 : 1'11'32

Module 4 : Notions générales sur les assurances des emprunteurs

Chapitre 1 : Comprendre et conseiller l'assurance emprunteur

Sous-chapitre 1 : Identifier le marché de l'assurance emprunteur en France

• Les différents types d'assurance emprunteur	5'56
• Les modes de distribution de l'assurance emprunteur – Partie 1	8'49
• Les modes de distribution de l'assurance emprunteur – Partie 2	4'27
• Un marché historiquement piloté par les réseaux bancaires	5'03
• L'essor de la délégation d'assurance	6'55
• L'évolution du marché de l'assurance emprunteur depuis 2010	8'54
• État actuel du marché de l'assurance emprunteur	5'29
• Bilan et perspectives pour le marché de l'assurance emprunteur	6'43
TOTAL :	52'16

Sous-chapitre 2 : Cerner le contrat d'assurance emprunteur

• Les parties au contrat d'assurance emprunteur	8'02
• Les caractéristiques du contrat d'assurance emprunteur	8'54

• La nature juridique du contrat d'assurance emprunteur	6'51
• Les liens entre le contrat d'assurance emprunteur et le contrat de prêt	8'19
• La faculté de résiliation du contrat d'assurance emprunteur	6'06
• La participation aux bénéfices	9'36
• Les garanties de l'assurance emprunteur – Partie 1	7'53
• Les garanties de l'assurance emprunteur – Partie 2	9'02
• La notion de garanties équivalentes	6'22
• Une technique de crédit de plus en plus complexe	4'08
• La souscription du contrat d'assurance emprunteur	7'15
• Le changement d'assurance emprunteur en cours de crédit	4'31
• L'après-vente et la gestion des sinistres	2'44
• La délégation de gestion	5'57
• L'assurance emprunteur et le RGPD	3'23
TOTAL :	1'39'03

Sous-chapitre 3 : Appréhender techniquement l'assurance emprunteur

• Des profils de risque très hétérogènes	6'57
• La tarification de l'assurance emprunteur	7'20
• Comparaison des tarifications entre contrats groupe bancaire et contrats individuels	5'39
• Des approches techniques de gestion différentes	7'26
• La sélection médicale en matière d'assurance emprunteur	7'33
TOTAL :	34'55

Sous-chapitre 4 : Comprendre la convention AERAS

• Le développement de l'accès à l'assurance en cas de risque aggravé de santé	7'54
• La convention AERAS	4'07
• Le droit à l'oubli	7'08
• Une large communication au public	3'31
• Le traitement des données personnelles	5'45
• La couverture du risque invalidité	2'44
• Le dispositif d'écarterement des surprimes d'assurance	5'28
• Des démarches facilitées pour les candidats à l'emprunt	4'02
• Quiz - Assurance emprunteur (19 questions)	15'00
TOTAL :	40'39

TOTAL MODULE 4 : 3'46'53

Module 5 : Les règles de bonne conduite

Chapitre 1 : La protection du client

• Connaissance du client	5'47
• La loi sur les discriminations - Partie 1	3'48
• La loi sur les discriminations - Partie 2	7'52
• La banque et la discrimination - Partie 1	7'50
• La banque et la discrimination - Partie 2	9'50
• Exigence de loyauté	5'12
• Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur - Partie 1	13'40
• Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur - Partie 2	7'37
• Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation	9'07
• Présentation des caractéristiques de la prestation	1'54
• Devoir de conseil et de mise en garde	7'00
• Le recueil des informations nécessaires	8'47
• Cas des contrats à distance	1'26
• Formaliser et documenter l'accompagnement du client	3'01
• Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques	5'06
TOTAL :	1'37'51

Chapitre 2 : La prévention du surendettement et l'endettement responsable

• La stratégie actuelle	3'43
• Qu'est-ce qu'une situation de surendettement ?	4'46
• Endettement et surendettement	6'58
• Baisser son taux d'endettement	8'48
• Les mesures individuelles - Partie 1	7'57
• Les mesures individuelles - Partie 2	9'38
• Les mesures légales	6'53
• La procédure de surendettement	6'43
• Les risques auxquels s'expose le prêteur en cas de surendettement de l'emprunteur	10'24

TOTAL : 1'07'50

Chapitre 3 : La prévention des conflits d'intérêts

• Qu'est-ce qu'un conflit d'intérêts ?	5'14
• Le dévoilement des mandats – Partie 1	11'43
• Le dévoilement des mandats - Partie 2	3'34
• Liens financiers et capitalistiques	6'23

TOTAL : 26'54

Chapitre 4 : Assurance : Protection des données, gestion des réclamations, évaluation des risques, transaction de portefeuille et gouvernance des produits

Sous-chapitre 1 : Les problématiques « métier » des distributeurs

Protéger les données personnelles et médicales

• Les mesures de protection imposées par la réglementation	11'28
• Le contrôle du respect de la réglementation par la CNIL	7'14

TOTAL : 18'42

Gérer ses réclamations clients

• La procédure de gestion des réclamations	7'05
• La médiation	8'39
• L'arbitrage	11'01

TOTAL : 26'45

Évaluer son risque de responsabilité civile professionnelle

• La responsabilité civile de l'intermédiaire d'assurance	10'14
• La responsabilité civile de l'intermédiaire	10'00
• La jurisprudence en matière de devoir d'information et de conseil de l'intermédiaire : manquements retenus	5'50
• La jurisprudence en matière de devoir d'information et de conseil de l'intermédiaire : manquements non retenus	8'20
• La responsabilité civile de l'assureur	9'06
• La responsabilité civile de l'intermédiaire	3'18

TOTAL : 46'48

Comment mesurer l'étendue de votre responsabilité personnelle ?

• Introduction	2'10
• Qui peut être reconnu responsable sur son patrimoine personnel ?	9'54
• Envers qui et pour quelles raisons votre responsabilité civile peut-elle être mise en jeu ? – Partie 1	5'55
• Envers qui et pour quelles raisons votre responsabilité civile peut-elle être mise en jeu ? – Partie 2	4'57

• Quels peuvent être les enjeux liés à l'engagement de votre responsabilité pénale ?	7'06
• La menace liée aux actions de groupe	5'20
TOTAL :	35'22

Comment parvenir à gérer avec succès de potentiels conflits d'intérêts ?

• Introduction	3'04
• Quel est le régime propre aux conventions passées entre le dirigeant et sa société ? – Partie 1	5'10
• Quel est le régime propre aux conventions passées entre le dirigeant et sa société ? – Partie 2	6'56
• De l'abus de biens sociaux à l'abus de pouvoir	7'38
• La rémunération du dirigeant	5'51
• Sociétés cotées et groupes internationaux	2'02
TOTAL :	30'41

Sous-chapitre 2 : Acheter, vendre un portefeuille d'assurance

Les pourparlers

• Conditions préalables aux pourparlers	11'37
• L'évaluation des atouts et des risques	8'45
• Les audits à effectuer	5'17
TOTAL :	25'39

La détermination du prix

• Méthodes d'évaluation du prix – Partie 1	7'29
• Méthodes d'évaluation du prix – Partie 2	7'30
• Quelle(s) méthode(s) d'évaluation du prix choisir ?	7'48
• Les abattements et restrictions	10'13
TOTAL :	33'00

Le financement

• Le financement	10'46
------------------	-------

La prise en compte des impacts de la cession

• Les conséquences de la cession	7'35
----------------------------------	------

La négociation et la promesse

• La négociation et la promesse	6'37
---------------------------------	------

La cession proprement dite

• L'acte de cession – Partie 1	6'52
• L'acte de cession – Partie 2	10'13
TOTAL :	17'05

Sous-chapitre 3 : Phase post-acquisition

• Le respect de l'application des accords	6'29
• Conclusion	2'38
TOTAL :	09'07

Sous-chapitre 4 : Mettre en place sa politique de gouvernance des produits

• La gouvernance des produits d'assurances	2'41
• Les exigences de surveillance et de gouvernance à l'égard des concepteurs de produits d'assurance	11'07
• Les exigences de surveillance et de gouvernance à l'égard des distributeurs de produits d'assurance	6'04
• La gouvernance de produits financiers	3'11
• Les exigences de surveillance et de gouvernance à l'égard des producteurs de produits financiers - Partie 1	9'50

• Les exigences de surveillance et de gouvernance à l'égard des producteurs de produits financiers - Partie 2	6'51
• Quiz - Les règles générales de bonne conduite (19 questions)	15'00
TOTAL :	39'44
TOTAL :	7'55'28

Module 6 : Contrôles et sanctions

Chapitre 1 : Connaissance des infractions et manquements relatifs au non-respect des règles figurant au titre Ier du livre III du Code de la consommation et de leurs sanctions

• Les sanctions en matière de crédit à la consommation - Partie 1	11'17
• Les sanctions en matière de crédit à la consommation - Partie 2	9'18
• Les sanctions en matière de crédit immobilier - Partie 1	12'48
• Les sanctions en matière de crédit immobilier - Partie 2	8'24
• Les sanctions communes au crédit immobilier et à la consommation	7'40
• Autres sanctions	6'16
TOTAL :	55'43

Chapitre 2 : Les contrôles internes et l'arrêté du 3 novembre 2014 relatif au contrôle interne des entreprises du secteur de la banque, des services de paiement et des services d'investissement soumises au contrôle de l'ACPR

• Le contrôle de premier niveau des IOBSP	8'43
• Les systèmes de surveillance et de maîtrise des risques	6'12
TOTAL :	14'55

Chapitre 3 : ACPR : compétences, contrôle, sanctions

• Les missions de l'ACPR	6'30
• L'organisation de l'ACPR - Partie 1	6'02
• L'organisation de l'ACPR - Partie 2	8'59
• Le contrôle de l'ACPR	9'47
• Les pouvoirs de l'ACPR	9'03
TOTAL :	40'21

Chapitre 4 : DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions

• Les missions de la DGCCRF	5'11
• Le contrôle de la DGCCRF	9'11
• Les suites données aux constatations	10'48
TOTAL :	25'10

Chapitre 5 : ORIAS : compétences, contrôle

• Les compétences de l'ORIAS	6'22
• Le contrôle et les sanctions appliquées par l'ORIAS	9'39
• Synthèse sur le rôle de l'ORIAS	1'44
TOTAL :	17'45

Chapitre 6 : Rôle de l'autorité de publicité

• L'autorité de régulation professionnelle de la publicité	9'05
• Quiz - Contrôles et fonctions (14 questions)	15'00

TOTAL MODULE 6 : 2'42'59

Module 7 : Connaissances générales de l'assurance

Chapitre 1 : Les problématiques "Métier" des distributeurs

Quelles sont les protections mises à disposition par l'entreprise ?

- Introduction 1'20
- Une société en France peut-elle prendre en charge un dirigeant ? 4'30
- En droit comparé, quelles sont les spécificités du droit anglo-saxon ? 3'14
- En quoi le bon usage de la délégation de pouvoir peut-il participer à la protection du chef d'entreprise ? 5'04
- La mise en place d'une couverture d'assurance 7'28

Le contrat d'assurance : la seule protection financière possible

- Introduction 1'09
- Quelle forme de contrat privilégier ? 7'34
- Quelles sont les garanties d'assurance responsabilité civile des mandataires sociaux de base ? 8'10
- Quelles sont les extensions de garantie disponibles ? 8'07
- Quelles sont les exclusions prévues au contrat ? – Partie 1 9'19
- Quelles sont les exclusions prévues au contrat ? – Partie 2 4'20
- Comment fonctionne le contrat pour s'adapter à l'évolution du risque ? 9'30

Les précautions à prendre pour une garantie fiable et efficace

- Introduction 1'13
- La protection prioritaire des individus 8'52
- Quelles sont les clauses auxquelles il faut particulièrement prêter attention ? 9'16
- Quels sont les pièges rencontrés dans les montages multilignes et programmes internationaux ? 8'41
- Les nouvelles solutions d'assurances dédiées : les polices dites « transaction » 3'19
- Les nouvelles solutions d'assurances dédiées : les polices « D&O top excess Side A DIC » 3'05
- Les nouvelles solutions d'assurances dédiées : les contrats multirisques financiers et les montages en coassurance verticale 3'36

La responsabilité du dirigeant de demain : enjeux et perspectives

- Introduction 1'28
- Les enquêtes et sanctions 4'04
- Les risques boursiers : indemnisation des actionnaires et actions de groupe 4'46
- Les risques sociaux et l'obligation de sécurité 6'51

Le statut du dirigeant

- Introduction 5'00
- Le statut de dirigeant – Partie 1 5'29
- Le statut de dirigeant – Partie 2 13'23

La détermination de la rémunération du dirigeant

- La détermination de la rémunération du dirigeant 6'37
- La rémunération du dirigeant dans les conventions réglementées 9'15
- Quelles sont les modalités de détermination de la rémunération au sein des autres structures ? 11'41

La couverture des frais de santé, de la prévoyance lourde et de la perte d'emploi

- Comment peut-on appréhender les limites de la couverture du régime de base ? 4'52
- Que vise la mise en place d'une couverture complémentaire ? 7'03
- Comment considérer la souscription à des garanties supplémentaires ? 5'41
- Comment anticiper la perte involontaire d'emploi 9'59

La retraite du dirigeant

- La retraite du dirigeant 5'32
- En quoi consiste le régime supplémentaire à prestations définies ? 7'29
- Comment fonctionnent les régimes à cotisations définies ? 7'37
- Le cumul emploi-retraite 6'27
- À quoi sert le rachat de trimestres ? 6'19

Le dirigeant et l'épargne salariale

- Généralités 3'36
- Quelles sont les conditions de bénéfice des dispositifs d'épargne pour les mandataires sociaux exclusifs ? 6'01
- L'intéressement 8'09
- La participation 7'03
- Les dispositifs d'épargne salariale – Partie 1 4'23
- Les dispositifs d'épargne salariale – Partie 2 7'45

Le dirigeant et l'actionnariat salarié

- Le dirigeant et l'actionnariat salarié : les stocks-options – Partie 1 5'51
- Le dirigeant et l'actionnariat salarié : les stocks-options – Partie 2 8'16
- Les actions gratuites – Partie 1 6'49
- Les actions gratuites – Partie 2 3'26
- Que représentent les bons de souscription de parts des créateurs d'entreprises (BSPCE) ? 8'27
- Quel est le régime du traitement fiscal et social des bons de souscription de parts de créateur d'entreprise ? 7'50

Appréhender le contrôle de son activité et les sanctions

- Le contrôle par les fournisseurs 3'24
 - Le contrôle par les autorités administratives - l'ACPR 4'24
 - Le contrôle par les autorités administratives - l'AMF 3'52
 - Le contrôle par les autorités administratives - la DGCCRF 2'59
 - Les sanctions pénales et administratives : les suites possible d'un contrôle de l'ACPR 5'27
 - Les sanctions pénales et administratives : les suites possibles d'un contrôle de l'AMF et de la DGCCRF 5'56
- TOTAL : 26'02**

Chapitre 2 : La souscription du contrat - L'impôt sur le revenu

Sous-chapitre 1 : Les contrats d'assurance-vie

- Généralités 11'49
 - La suppression de la réduction d'impôt 3'44
 - Quel est l'objet des contrats ouvrant droit à la réduction d'impôt ? 11'29
- TOTAL : 27'02**

Sous-chapitre 2 : Le fichier des contrats d'assurance-vie (FICOVIE)

- Qu'est-ce que le FICOVIE ? 9'50

Sous-chapitre 3 : La saisie fiscale du contrat d'assurance-vie

- La question de la saisissabilité du contrat 7'23
 - La saisie administrative à tiers détenteur (SATD) 13'48
- TOTAL : 21'11**

Sous-chapitre 4 : La récupération des aides sociales

- La récupération des aides sociales 9'11

Sous-chapitre 5 : Le régime fiscal des contrats d'assurance-vie en déshérence (BOI-DJC-DES)

• Le régime fiscal des contrats d'assurance en déshérence	7'28
• L'assiette de prélèvement	8'55
TOTAL :	16'23

Chapitre 3 : La détention du contrat

Sous-chapitre 1 : L'impôt de solidarité sur la fortune immobilière

• L'impôt sur la fortune immobilière (IFI) - Partie 1	8'32
• L'impôt sur la fortune immobilière (IFI) - Partie 2	7'34
TOTAL :	16'06

Sous-chapitre 2 : Le traitement des contrats non dénoués (lors de la dissolution de la communauté)

• Le traitement des contrats non dénoués lors de la dissolution de la communauté	8'59
• L'incidence patrimoniale de la dissociation des régimes civil et fiscal	10'13
TOTAL :	19'12

Sous-chapitre 3 : Des arbitrages en suspension de prélèvements

• Une fiscalité privilégiée de la détention	6'45
• Un support privilégié de plafonnement des revenus	6'55
TOTAL :	13'40

Chapitre 4 : Fiscalité des capitaux transmis en cas de décès

Sous-chapitre 1 : Généralités

• Les principes juridiques de l'assurance-vie	7'31
• Les principes fiscaux	13'03
• Une jurisprudence économique	10'12
TOTAL :	30'36

Sous-chapitre 2 : La fiscalité des contrats souscrits actuellement (depuis le 31/10/98)

• La logique de l'article 990I du CGI - Partie 1	6'49
• La logique de l'article 990I du CGI - Partie 2	6'43
• La logique de l'article 990I du CGI - Partie 3	6'54
• Le champ d'application du prélèvement de 20 % et 31,25 %	4'05
• Les contrats exonérés du prélèvement	4'56
• L'assiette du prélèvement et des modalités de recouvrement - Partie 1	4'58
• L'assiette du prélèvement et des modalités de recouvrement - Partie 2	10'17
• La méthode globale	7'22
• Les sommes versées après 70 ans - application de l'article 757 B du CGI - Partie 1	9'14
• Les sommes versées après 70 ans - application de l'article 757 B du CGI - Partie 2	7'37
• Les sommes versées après 70 ans - application de l'article 757 B du CGI - Partie 3	6'15
• Les sommes versées après 70 ans - application de l'article 757 B du CGI - Partie 4	6'00
• Les contrats alimentés avant et après 70 ans - l'élaboration d'une méthode globale de calcul	10'21
• Faut-il investir avant ou après 70 ans ?	3'23
TOTAL :	1'34'54

Sous-chapitre 3 : La fiscalité des contrats anciens (antérieurs au 13/10/88)

• Les contrats souscrits à compter du 20 novembre 1991	6'03
• La souscription de nouveaux contrats, le reversement sur un contrat ancien ou sa transformation	6'06
TOTAL :	12'09

Sous-chapitre 4 : Les risques fiscaux d'abus de droit ou de requalification

• La notion d'abus de droit	4'45
• Le comité de l'abus de droit fiscal	5'26
• Assurance-vie et donation indirecte	4'46
• La notion de « primes manifestement exagérées »	7'45
TOTAL :	22'42

Sous-chapitre 5 : Les obligations déclaratives

• Les obligations déclaratives des sociétés d'assurance	5'15
• Les contrats visés par l'article 757 B du CGI	6'47
• Les obligations déclaratives des bénéficiaires	2'57
TOTAL :	14'59

Sous-chapitre 6 : L'assurance en cas de vie au bénéfice d'un tiers

• L'assurance en cas de vie au bénéfice d'un tiers	5'00
• En droit fiscal	4'38
TOTAL :	9'38

Sous-chapitre 7 : La transmission à titre gratuit et à titre onéreux de contrats de capitalisation

• Le contrat de capitalisation	7'45
• La transmission à titre gratuit du contrat de capitalisation - Partie 1	7'23
• La transmission à titre gratuit du contrat de capitalisation - Partie 2	6'54
• La transmission à titre onéreux du contrat de capitalisation - Partie 1	4'29
• La transmission à titre onéreux du contrat de capitalisation - Partie 2	6'11
TOTAL :	32'42

Chapitre 5 : Fiscalité des rachats de capitaux en cours de vie

Sous-chapitre 1 : Le paiement des sommes sous la forme d'un capital

• Introduction	1'33
• Le principe initial de non-imposition à l'impôt sur le revenu des produits des contrats de capitalisation et des assurances-vie	6'58
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : les exonérations - Partie 1	2'33
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : les exonérations - Partie 2	11'07
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : les exonérations - Partie 3	9'00
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : les exonérations - Partie 4	6'50
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : le fait générateur de l'impôt	2'00
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : l'assiette de l'impôt - Partie 1	7'19
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : l'assiette de l'impôt - Partie 2	5'45
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : l'assiette de l'impôt - Partie 3	5'29
• Les modalités d'imposition applicable aux produits issus des primes versées avant le 27 septembre 2017	6'00
• La fiscalité des contrats souscrits depuis le 25 juillet 1997	6'01
• La fiscalité des contrats antérieurs au 26 septembre 1997 : les contrats anciens - Partie 1	3'49
• La fiscalité des contrats antérieurs au 26 septembre 1997 : les contrats anciens - Partie 2	10'46
• Les obligations déclaratives	4'25

• Les produits des bons ou contrats de capitalisation et d'assurance-vie	5'10
• souscrits auprès d'entreprises d'assurance établies hors de France	
• Le régime applicable aux produits issus des primes versées après	
• le 27 septembre 2017	10'13
• Les contrats dits « DSK »	3'16
• Les conditions générales d'éligibilité des contrats dits « DSK » - Partie 1	11'31
• Les conditions générales d'éligibilité des contrats dits « DSK » - Partie 2	7'12
• Les limites du champ patrimonial des contrats « DSK »	7'16
• Les contrats dits « NSK »	6'21
• Les contrats d'assurance-vie à bonus de fidélité et les contrats à participation différée	6'06
• Les modalités d'imposition des opérations souscrites dans le cadre d'un plan d'épargne populaire	8'27
• L'imposition des produits du plan d'épargne populaire - Partie 1	8'27
• L'imposition des produits du plan d'épargne populaire - Partie 2	9'55
La prime d'épargne	5'11
• Les modalités d'imposition des opérations souscrites dans le cadre d'un plan d'épargne en actions	3'27
• Les conditions d'ouverture d'un plan d'épargne en actions - Partie 1	4'14
• Les conditions d'ouverture d'un plan d'épargne en actions – Partie 2	6'50
• Les actifs éligibles au plan d'épargne en actions	10'51
• Le fonctionnement du plan d'épargne en actions	7'09
• La fiscalité du plan d'épargne en actions	9'33
• Les prélèvements sociaux du vivant de l'assuré - Partie 1	9'42
• Les prélèvements sociaux du vivant de l'assuré – Partie 2	7'17
• Les prélèvements sociaux au décès de l'assuré	5'30
TOTAL :	4'03'13

Sous-chapitre 2 : Le règlement des prestations sous la forme de rente

• Les rentes viagères à titre onéreux - Partie 1	4'42
• Les rentes viagères à titre onéreux - Partie 2	6'02
• Les rentes viagères à titre onéreux - Partie 3	4'58
• Les pensions de retraite supplémentaire et les rentes viagères à titre gratuit	1'46
• Les obligations de l'organisme payeur	2'53
TOTAL :	20'21

Chapitre 6 : Épargne salariale

Sous-chapitre 1 : L'intéressement

• Introduction	3'12
• L'établissement de l'accord d'intéressement	3'14
• Contenu et délai de conclusion de l'accord d'intéressement	1'23
• Champ d'application de l'accord d'intéressement	3'23
• Calcul, répartition et versement de l'intéressement	2'39
• La disponibilité des droits et l'accord à l'intéressement	2'49
• Le supplément d'intéressement	1'54
• Le régime fiscal et social de l'intéressement	2'24
TOTAL :	20'58

Sous-chapitre 2 : La participation

• La participation	9'01
• Formule de calcul de la participation	12'00
TOTAL :	21'01

Sous-chapitre 3 : Le plan d'épargne entreprise (PEE)

• Le plan épargne entreprise (PEE)	7'33
• L'alimentation du PEE	8'51
• Disponibilité des sommes, gestion financière et actionnariat	4'55
• Régime fiscal et social	6'02
TOTAL :	27'21

Sous-chapitre 4 : Le plan d'épargne inter-entreprise (PEI)	
• Le plan épargne inter-entreprise (PEI)	4'39
Sous-chapitre 5 : Le compte épargne-temps (CET)	
• Le compte épargne temps (CET)	9'52
Sous-chapitre 6 : Actionnariat	
• L'actionnariat - Partie 1	9'30
• L'actionnariat - Partie 2	11'30
TOTAL :	21'00

Chapitre 7 : Mobilité internationale

Sous-chapitre 1 : Aspects propres au lieu de travail	
• Les situations possibles	1'52
• Les problématiques à appréhender	3'10
Sous-chapitre 2 : Aspects propres à la protection sociale	
• La détermination de la loi de Sécurité sociale applicable	9'42
• Les coûts	4'07
• Les droits et garanties des salariés en mobilité internationale - Partie 1	3'25
• Les droits et garanties des salariés en mobilité internationale - Partie 2	7'49
TOTAL :	30'05
TOTAL MODULE 7 :	12'00'14

Module 8 : Connaissances générales de l'immobilier et des apporteurs

Introduction : Un parcours immobilier inspirant

• Du débutant à l'expert : Parcours immobilier inspirant avec Remy Jansen - Partie 1	45'13
• Du débutant à l'expert : Parcours immobilier inspirant avec Remy Jansen - Partie 2	58'30

Chapitre 1 : Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

• Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance	5'52
--	------

Chapitre 2 : La saisie immobilière

• La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions	12'10
• Principales règles de la procédure – Partie 1	8'38
• Principales règles de la procédure – Partie 2	6'54
• La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie	11'17
• La publication de l'acte de saisie de l'immeuble	2'58
• La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles	3'45
• Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur	4'14
• La péremption de l'acte de saisie	4'36
• La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1	9'21
• La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2	6'48
• L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi	6'34
• Les cas de vente amiable de l'immeuble saisi sur autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours de la procédure d'adjudication	6'13
• La vente par adjudication – Partie 1	10'44

• La vente par adjudication – Partie 2	7'17
• La vente par adjudication – Partie 3	10'07
• La distribution du prix – Partie 1	11'33
• La distribution du prix – Partie 2	4'19
TOTAL :	2'08'23

Chapitre 3 : Généralités sur la vente immobilière

• Définition de la vente immobilière	5'48
• Les contrats préparatoires	6'53
• Le cadre de l'avant contrat	4'57
• La stipulation de conditions	10'33
• La protection du bénéficiaire	7'09
• Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel	8'21
• La réglementation des versements d'argent	3'37
• Les autres protections du bénéficiaire	6'37
• Avants contrats et procédures collectives	1'49
• La promesse unilatérale de vente	13'27
• L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente	12'11
• Les indemnités d'immobilisation	10'18
• L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option	6'06
• L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option	7'57
• L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option.	3'30
• L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien	2'07
• La transmission de la promesse	15'35
• La promesse unilatérale d'achat	3'27
• La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée	4'12
• Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente	12'28
• Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente	4'08
• Autres spécificités concernant la promesse de vente	6'24
• La fiscalité de la promesse synallagmatique	3'27
• Transmission de la promesse	5'22
Total :	3'01'23

Chapitre 4 : les obligations du notaire, du vendeur et de l'acheteur

• Les obligations du notaire	9'43
• Le devoir d'information	4'59
• L'obligation de délivrance – partie 1	13'42
• L'obligation de délivrance – partie 2	2'36
• L'obligation de délivrance – partie 3	4'47
• La garantie d'éviction – partie 1	7'51
• La garantie d'éviction – partie 2	10'25
• La garantie des vices cachés – partie 1	13'41
• La garantie des vices cachés – partie 2	8'08
• La garantie des vices cachés – partie 3	7'03
• Les garanties des vices de pollution	6'24
• La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente	11'35
• Les autres obligations de l'acheteur	1'36

Chapitre 5 : Le marché national de la gestion locative

• Introduction	4'07
• Les chiffres-clés du marché locatif	4'21
• Les grandes tendances du marché locatif	3'51
• Les grands réseaux immobiliers en France	6'13
TOTAL :	18'32

Chapitre 6 : Les professions de l'immobilier

• Le champ d'application de la loi Hoguet	3'24
• Les professions réglementées par la loi Hoguet	6'32
• Les professions connexes (Partie 1)	7'11
• Les professions connexes (Partie 2)	6'07
TOTAL :	23'14

Chapitre 7 : L'agent immobilier

Sous-chapitre 1 : Les conditions de l'exercice de l'agent immobilier

• L'agent immobilier	3'02
• L'aptitude professionnelle	9'16
• La garantie financière	11'18
• L'assurance de responsabilité civile	2'42
• Les incapacités d'exercice du métier	4'59
• La carte professionnelle (Partie 1)	6'35
• La carte professionnelle (Partie 2)	4'44
• L'obligation de formation continue	9'08
TOTAL :	51'44

Sous-chapitre 2 : Les obligations de l'agent immobilier

• La déclaration préalable d'activité	2'12
• L'habilitation des négociateurs immobiliers	5'57
• La réception et la détention de fonds	4'08
• L'information du consommateur	10'09
• La conservation des documents professionnels	2'50
• La confidentialité, la protection des données et la déontologie	9'25
• La lutte contre le blanchiment des capitaux et l'habitat indigne	5'55
TOTAL :	40'36

Sous-chapitre 3 : La responsabilité de l'agent immobilier

• La responsabilité civile et professionnelle de l'agent immobilier	9'05
• La responsabilité pénale de l'agent immobilier	2'44
• Le contrôle de l'activité de l'agent immobilier	6'21
TOTAL :	18'10

Sous-chapitre 4 : Présentation des missions

• Les missions de l'administrateur de biens	10'14
---	-------

Chapitre 8 : Le mandat de gestion

• Le mandat de gestion locative : définition	6'54
• Le mandat de gestion locative : le fonctionnement	9'01
• La résiliation du mandat	5'37
TOTAL :	21'32

Chapitre 9 : Le contrat de location

Sous-chapitre 1 : Le bail commercial

• Le bail professionnel ou destiné à une association	5'49
• Le bail commercial	8'37
• Les annexes	3'26
• Les autres baux commerciaux	9'23
TOTAL :	27'15

Sous-chapitre 2 : Le bail d'habitation

• Le bail d'habitation principale ou mixte : rappel des textes	7'15
• La rédaction du bail de location vide	9'11
• Quelles sont les clauses abusives ?	3'38
• Le bail « loi de 1948 »	6'52
• La location meublée	6'51
• La location saisonnière	6'14
• Les autres baux civils	2'20
• Les principes de la sous-location	8'47
• Rédaction du bail de sous-location : comment ça marche ?	2'23
• Les sanctions encourues pour sous-location illégale	3'13
• Faut-il souscrire une assurance multirisque habitation en sous-location ?	2'06
TOTAL :	58'47

Chapitre 10 : Les obligations des parties

Sous-chapitre 1 : Les obligations des parties en cours de bail

• Introduction	1'37
• Quelles sont les obligations du bailleur ? (Partie 1)	11'07
• Quelles sont les obligations du bailleur ? (Partie 2)	6'45

• Quelles sont les obligations du bailleur ? (Partie 3)	6'00
• Qu'implique l'obligation de garantie ? (Partie 1)	9'37
• Qu'implique l'obligation de garantie ? (Partie 2)	6'58
• En quoi les obligations des cessions et sous-locations sont-elles particulières ?	9'41
TOTAL :	50'08

Sous-chapitre 2 : Les obligations du locataire

• Introduction	1'00
• Quelles sont les obligations du locataire ?	4'58
• Que recouvre l'obligation de conservation ?	8'35
• Le respect de la destination contractuelle	6'01
TOTAL :	20'34

Chapitre 11 : La gestion du loyer et des charges

Sous-chapitre 1 : La gestion du loyer et des charges

• Les appels de loyer et les quittances	8'36
• La révision du loyer	6'08
• La majoration et la réévaluation du loyer	7'52
• La demande d'aide au logement	5'55
• La collaboration avec la CAF	5'39
• La gestion des charges	7'47
TOTAL :	36'02

Sous-chapitre 2 : La gestion des impayés

• Comment prévenir les situations d'impayés de loyers ?	8'23
• Comment gérer les situations d'impayés de loyers ?	6'41
• Comment régler les impayés de loyers avec les garants ?	3'13
• Comment régler les impayés avec la garantie loyers impayés ?	5'44
TOTAL :	24'01

Chapitre 12 : La fiscalité du propriétaire bailleur

• Gestion locative et fiscalité	8'56
• La défiscalisation immobilière	6'54
• Quelle fiscalité pour la location vide ?	5'27
• Location en meublé : le LMP	9'43
• Location en meublé : le LMNP	10'52
• Location meublée : exonération et taxes	6'05
TOTAL :	47'57

Chapitre 13 : La fin du bail

• Les modalités de résiliation du bail (Partie 1)	4'41
• Les modalités de résiliation du bail (Partie 2)	4'47
• Le droit de préemption du locataire	8'08
TOTAL :	13'36

Chapitre 14 : Les tâches de gestion liées à la sortie du locataire

• Le pré-état des lieux	5'23
• L'état des lieux de sortie (Partie 1)	7'44
• L'état des lieux de sortie (Partie 2)	6'13
• La restitution des clés	4'09
• Le remboursement du dépôt de garantie et le solde de tout compte	4'28
TOTAL :	21'03

Chapitre 15 : La procédure d'expulsion du locataire

• Quelle est la procédure à suivre pour expulser un locataire ?	4'06
• Quels sont les principaux motifs à l'expulsion d'un locataire ?	11'49
• Comment expulser un squatteur ?	8'40
TOTAL :	24'35

Module 9 : Qualité de vie au travail

Chapitre 1 : QVT et performance : où en sommes-nous en France ?

PARTIE 1 : De quoi parle-t-on ?

• Introduction	12'10
• Les leviers de la QVT et de la performance	8'03
• La QVT, Héritage de plusieurs traditions scientifiques - Partie 1	6'36
• La QVT, Héritage de plusieurs traditions scientifiques - Partie 2	8'26
• La QVT, Héritage de plusieurs traditions scientifiques - Partie 3	6'49
• Podcast	5'00
• La QVT, un sujet de compromis entre acteurs sociaux - Partie 1	3'09
• La QVT, un sujet de compromis entre acteurs sociaux - Partie 2	8'07
• La QVT, un sujet de compromis entre acteurs sociaux - Partie 3	7'38
• La QVT est l'affaire de tous dans l'entreprise	7'37
• Conclusion	1'24
TOTAL :	1'14'59

PARTIE 2 : La mesure de la QVT

• Introduction	1'53
• Les approches centrées sur la santé au travail - Partie 1	5'48
• Les approches centrées sur la santé au travail - Partie 2	7'35
• Les approches centrées sur la santé au travail - Partie 3	4'17
• Quiz : vrai ou faux	10'00
• Les approches psychologiques et comportementales - Partie 1	5'44
• Les approches psychologiques et comportementales - Partie 2	8'44
• Conclusion	1'46
• Commentaires	9'33
TOTAL :	55'20

PARTIE 3 : Pourquoi les entreprises ont-elles intérêt à s'engager dans des démarches de QVT ?

• Introduction	1'20
• L'engagement des salariés impacte la performance des entreprises	10'54
• Pratiques managériales, QVT, engagement, performance : des liens multiples	7'36
• Impliquer les salariés : vecteur d'engagement, de performance et de QVT	8,20
• Quiz : Les effets sur la QVT	15'00
• Conclusion	2'03
• Commentaires : S'adapter ou mourir	8'36
TOTAL :	53'49

Module 2 : QVT et performance : plus rentable que contraignant

Partie 1 : QVT et performance dans les entreprises

• Rechercher une efficacité sur le terrain	12'16
• Mettre en place une nouvelle organisation	10'38
• Donner du sens à l'activité	7'33
• S'appuyer sur une nécessaire maturité organisationnelle	2'17
• Viser de meilleures relations professionnelles et sociales	4'23
• Quiz : Qu'avez-vous retenu ?	15'00
• Communiquer et informer	5'34
• Prendre au sérieux l'environnement physique	5'00

• Soutenir les managers	9'28
• Apprécier les résultats, même émergents	7'27
TOTAL :	1'20'00

Partie 2 : QVT et performance dans les organisations du travail « émergentes »

• Qu'est-ce que le lean management ?	7'04
• Entreprise libérée	8'58
• Entreprise responsable - Partie 1	3'24
• Entreprise responsable - Partie 2	2'16
• Le chemin vers des organisations du travail responsabilisantes - Part 1	3'13
• Quelle est la place de l'autonomie dans ces organisations ?	3'32
• Quiz : Qu'avez-vous retenu ?	10'00
• Le chemin vers des organisations du travail responsabilisantes - Part 2	3'40
• Conclusion	1'35
TOTAL :	43'42

Module 3 : Comment amener l'approche de la Qualité de Vie au Travail ?

• Introduction	1'34
• La conception et le pilotage de la qualité de vie au travail	9'02
• Le diagnostic et les choix d'expérimentations - Partie 1	5'58
• Comment utiliser les autres outils de l'Anact et de l'Aract ?	5'38
• Le diagnostic et les choix d'expérimentations - Partie 2	2'57
• Quiz : Testez vos connaissances	10'00
• L'expérimentation et l'évaluation	5'29
• Méthodologie de l'expérimentation	2'43
• Méthodologie de l'évaluation	3'05
• L'espace de discussion au service de l'expérimentation	5'19
TOTAL :	51'45

Module 4 : Questions sur la QVT

• Qu'est-ce que la QVT ?	3'55
• Quelle démarche mettre en œuvre ?	2'00
• Pour répondre à quels enjeux ?	2'37
• Comment lancer la démarche ?	2'18
• Avec qui agir ?	2'47
• Comment réaliser le diagnostic ?	1'32
• Quels indicateurs utiliser ?	1'52
• Quiz : La QVT ? Vous savez tout ?	10'00
• Comment expérimenter un projet ?	3'12
• Comment évaluer l'organisation du travail ?	3'50
• Comment pérenniser la démarche ?	1'41
• Qu'est-ce que l'ANACT/ARACT ?	2'50

TOTAL : 26'34
TOTAL MODULE 9 : 06'56'09

TOTAL MODULE A : 80H

MODULE B : Crédit à la consommation et crédit de trésorerie

Module 1 : L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation

• Comment protéger ses données et rester conforme aux exigences réglementaires ? (PRATIQUE)	1'47'38
• L'environnement	10'34
• Le crédit à la consommation en France	7'57
• Quels ont été les facteurs du développement du crédit à la consommation ? Partie 1	5'24
• Quels ont été les facteurs du développement du crédit à la consommation ? Partie 2	6'40
• Les principaux textes législatifs-Partie 1	8'04
• Les principaux textes législatifs-Partie 2	8'14
• Les fichiers gérés par la Banque de France	10'27
• La réglementation de la publicité	5'10
• Quelle en est la teneur ?	5'46
• La mise en place d'une régulation spécifique pour certaines catégories de crédits - Partie 1	5'44
• La mise en place d'une régulation spécifique pour certaines catégories de crédits - Partie 1	8'03
• Les autres informations exigées	4'34
• Les types de crédits aux particuliers et leurs adaptations aux besoins du client	7'05
• Les crédits non affectés - Partie 1	3'39
• Les crédits non affectés - Partie 2	8'30
• Les crédits affectés	8'00
• Les autres types de crédits - Partie 1	8'45
• Les autres types de crédits - Partie 2	7'52

TOTAL MODULE 1 : 3'52'31

Module 2 : Le crédit à la consommation

• Rappel de terminologie financière - Partie 1	11'15
• Rappel de terminologie financière - Partie 2	8'46
• Les différentes modalités de garantie des crédits	3'52
• Les garanties - Partie 1	7'36
• Les garanties - Partie 2	9'40
• Les assurances	6'12
• Les coûts associés	7'17
• Les droits de l'emprunteur - Partie 1	7'16
• Les droits de l'emprunteur - Partie 2	5'41
• Les devoirs de l'emprunteur	2'41
• Les implications d'un crédit pour le conjoint non co-emprunteur	6'59
• Immobilier neuf : Questions et réponses avec Audrey Boucabeille	1'32'51

TOTAL MODULE 2 : 2'50'06

Module 3 : Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur

• Les explications à fournir à l'emprunteur pour lui permettre de comprendre le contenu de la fiche mentionnée à l'article L31	10'14
• La fiche correspondant à l'article 312-17 - La fiche de dialogue	1'43
• Les caractéristiques essentielles du prêt à la consommation	7'43
• Un cas d'étude	3'59
• Les conséquences du crédit sur la situation financière de l'emprunteur	6'41
• La remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir	6'26
• Autour de l'OPC	2'12

TOTAL MODULE 3 : 38'58

Module 4 : La préparation d'un dossier de crédit à la consommation

• L'analyse du dossier	8'28
• Liste des informations à recueillir	3'19
• Liste des documents nécessaires au dossier	1'51
• Comment augmenter ses chances d'obtenir un prêt immobilier ? avec Arnaud Guelfi (PRATIQUE)	2'24'41

TOTAL MODULE 4 : 2'38'19

Module 5 : Environnement du crédit et de l'assurance

• Présentation	1'31
• Comment est née l'assurance ?	8'56
• Le développement de l'assurance	10'00

Chapitre 1 : L'origine et le développement de l'assurance

• L'assurance, des origines à nos jours	6'41
---	------

Chapitre 2 : Le secteur de l'assurance

• Le domaine de l'assurance	9'01
-----------------------------	------

Chapitre 3 : Le rôle social et économique de l'assurance

• Aspect économique et social de l'assurance - Partie 1	6'53
• Aspect économique et social de l'assurance - Partie 2	6'10
TOTAL :	13'03

Chapitre 4 : Les bases techniques de l'assurance

• Initiation aux techniques d'assurances – Partie 1	10'16
• Initiation aux techniques d'assurances – Partie 2	8'14
TOTAL :	18'30

Chapitre 5 : Les différentes assurances

• Distinctions	4'47
• Les branches de l'assurance	5'32
TOTAL :	10'19

Chapitre 6 : Le cadre juridique de l'assurance

• Le cadre juridique de l'assurance – Partie 1	3'50
• Le cadre juridique de l'assurance – Partie 2	3'44
• Le cadre juridique de l'assurance – Partie 3	4'20
TOTAL :	11'54

Chapitre 7 : Le contrat d'assurance

• Fondements du contrat d'assurance	4'55
• L'obligation d'information préalable au contrat d'assurance	7'47
• La proposition d'assurance	2'14
• La note de couverture et la police d'assurance	3'06
• Exécution du contrat d'assurance – Partie 1	4'16
• Exécution du contrat d'assurance – Partie 2	4'54
• Exécution du contrat d'assurance – Partie 3	3'16
• Exécution du contrat d'assurance – Partie 4	3'00
• Le principe indemnitaire de l'assurance de dommages	4'29
• Autres caractéristiques du contrat d'assurance de dommages	4'16
• Le contentieux de l'assurance	2'46
TOTAL :	44'59

Chapitre 8 : Les 3 catégories d'organismes assureurs

• Les sociétés d'assurances	5'33
• Les mutuelles	2'59
• Les institutions de prévoyances (IP)	1'52
• Le contrôle des différents organismes d'assurances	5'10
• L'agrément des organismes d'assurances	2'25
• Règles techniques et financières des organismes d'assurances	4'47
TOTAL :	22'46

Chapitre 9 : La distribution d'assurance

• La distribution d'assurance – Partie 1	9'24
• La distribution d'assurance – Partie 2	7'51
TOTAL :	17'15

Chapitre 10 : Notions de responsabilité

• Généralité sur les responsabilités	14'25
• La responsabilité civile extra contractuelle	12'21
• La responsabilité civile contractuelle	4'04
• Les autres responsabilités civiles	6'50
TOTAL :	37'40

Chapitre 11 : Les assurances de responsabilité

• Généralités sur les assurances de responsabilité	7'43
• Contenu d'un contrat d'assurance responsabilité civile	5'01
• L'assurance de la responsabilité civile du particulier	5'37
• L'assurance de la responsabilité civile du chef d'entreprise	6'30
• Les assurances de responsabilité civile professionnelle	7'31
TOTAL :	32'22

Chapitre 12 : L'assurance multirisque

• Le risque d'incendie	7'00
• Les garanties de l'assurance incendie - Partie 1	6'14
• Les garanties de l'assurance incendie - Partie 2	7'18
• Le règlement des sinistres incendie	6'39
• Les assurances dégâts des eaux, vol, bris de glace	9'55
TOTAL :	37'06

Chapitre 13 : L'assurance de protection juridique

• L'assurance de protection juridique – Partie 1	4'48
• L'assurance de protection juridique – Partie 2	7'41
TOTAL :	12'29

Chapitre 14 : Les distributeurs d'assurances

• Introduction	4'22
• Les entreprises d'assurance agissant en qualité de distributeur d'assurance	2'00

• Les agents généraux d'assurance - Partie 1	3'50
• Les agents généraux d'assurance - Partie 2	5'03
• Les agents généraux d'assurance - Partie 3	8'11
• Les agents généraux d'assurance - Partie 4	8'44
• Les agents généraux d'assurance - Partie 5	4'28
• Les généraux d'assurance - Partie 6	8'42
• Les généraux d'assurance - Partie 7	3'39
• Les courtiers d'assurance - Partie 1	6'40
• Les courtiers d'assurance - Partie 2	8'24
• Les mandataires d'assurance - Partie 1	6'15
• Les mandataires d'assurance - Partie 2	5'07
• Les mandataires d'intermédiaire d'assurance	9'09
• Les intermédiaires en assurance européens	5'08
• Quiz (45 questions)	1'00'00
TOTAL :	3'54'23
TOTAL MODULE 5 :	8'48'55

TOTAL MODULE B : 20H

MODULE C : Le regroupement de crédits

Module 1 : L'environnement du regroupement de crédits

• Les lois régissant le regroupement de crédits - loi Murcef et loi Scrivener	9'28
• Les lois régissant le regroupement de crédits et le surendettement	9'37
• Le droit du regroupement de crédits – Partie 1	8'55
• Le droit du regroupement de crédits – Partie 2	6'28
• Les opérateurs traditionnels	8'01
• Les opérateurs historiques – Partie 1	6'24
• Les opérateurs historiques – Partie 2	8'55
• Les services sociaux	4'17
• L'histoire du regroupement de crédits en France	7'06
TOTAL MODULE 1 :	1'09'11

Module 2 : Le regroupement de crédits

Chapitre 1 : Le regroupement de dettes (crédit immobilier et consommation)

• Introduction	1'45
• Pourquoi regrouper ses dettes ?	2'50
• Qui est concerné par le rachat de crédits ?	1'48
• Le rachat de crédits pour les personnes en surendettement	1'56
• Étude de la capacité de remboursement du demandeur	3'58
• Le calcul du reste à vivre	1'23
• Les frais du regroupement de dettes (IRA)	4'39
• Les frais du regroupement de dettes (Les frais de garantie)	6'16
• Exemples de regroupement de dettes – Partie 1	10'53
• Exemples de regroupement de dettes – Partie 2	8'44
• Exemples de regroupement de dettes – Partie 3	19'53
TOTAL :	1'04'05

Chapitre 2 : Le rachat de crédit immobilier

• Le rachat de crédit immobilier	10'36
• Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant la même durée	5'42
• Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée	5'49
• Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée, mais avec taux élevé	6'27
• Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités	6'44
• Exemples du rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités	7'32
• Exemples du rachat de crédit immobilier en injectant une épargne	6'50
• L'importance du ratio hypothécaire	1'39
• Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'59
• Exemples de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant	7'14
• Exemples de rachat de crédit immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant	4'39
• Exemples de rachat de crédit immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'33
TOTAL :	1'12'44

Chapitre 3 : Le rachat de crédit à la consommation

• Le rachat de crédit à la consommation	9'49
• Exemples de rachat de crédit à la consommation en aménageant la durée	8'30
• Exemples de rachat de crédit à la consommation pour ajouter un crédit	8'25
• Exemples de rachat de crédit à la consommation pour bénéficier d'un meilleur taux	5'23
• Exemples de rachat de crédit à la consommation pour abaisser le coût à venir	4'55
TOTAL :	37'22

Chapitre 4 : La vente à réméré

• La vente à réméré	12'58
• Exemple de vente à réméré pour régler un problème de trésorerie	7'18
• Exemple de vente à réméré pour se sortir du surendettement	7'37
• Exemple de comparaison entre une restructuration de crédits et une vente à réméré	9'06
TOTAL :	36'59

Chapitre 5 : À qui faut-il s'adresser pour un rachat de crédits ?

• Les courtiers en rachat de crédits	5'57
• Comment le courtier en rachat de crédits trouve-t-il ses clients ?	3'35
• Les banques et sociétés de crédit	1'57
• Créditlift Courtage	5'31
• Sygma by BNP Paribas Personal Finance	3'38
• My Money Bank, La Banque Postale Consumer Finance et autres organismes	5'19
TOTAL :	25'57

Chapitre 6 : Les établissements de crédits généralistes ou spécialisés

• Les spécificités - Partie 1	4'51
• Les spécificités - Partie 2	5'38
• Les exigences et le contrôle des établissements de crédit	11'02
• Le taux de transformation	3'21
• Les comparateurs	3'20
TOTAL :	28'12

Les relevés de compte : inventaire exhaustif, contrôle

• Explication d'un relevé de banque – Partie 1	15'17
• Explication d'un relevé de banque – Partie 2	7'52
• Explication d'un relevé de banque – Partie 3	3'23
TOTAL :	26'32

Module 3 : Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information du candidat au regroupement

Chapitre 1 : Le cadre légal du rachat de crédits

• Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits immobiliers	7'37
• Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits à la consommation	3'47

TOTAL MODULE 3 : 11'24

Soft Skills

Module 4 : Connaissances générales en technique de vente

Chapitre 1 : La compréhension basique du processus de vente

• Introduction	0'50
• Quels sont les différents types de cycles de vente ?	3'52
• Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses	2'01
• Abordons les spécificités de la vente en B2B	6'15
• La vente en B2C : particularités	6'37
• Qu'est-ce que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ?	4'12
• Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs	6'49
• Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ?	15'59
• Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ?	7'15
• Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ?	4'19
• Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale	12'35
• Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ?	9'32
• Adoptez la vente attitude	9'12
• 10 conseils pour pratiquer l'écoute active	6'16
• Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ?	6'07
• Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? à quoi sert-elle ?	2'23

TOTAL : 1'44'14

Chapitre 2 : 7 étapes de ventes

• Introduction	2'15
• Étape 1 : L'accueil du client	1'25
• Comment créer un climat d'accueil favorable	2'32
• Quels sont les moyens d'expression	8'15
• La règle des 4x20	3'12
• Conclusion	2'52
• Étape 2 : Découvrir ses besoins	4'36
• Connaître les motivations d'achat	4'17
• Support : Connaître les motivations d'achat (3 PDF)	
• La phase d'action	3'37

• Étape 3 : Le produit	2'51
• Support : Le produit (PDF)	
• L'argumentation	9'14
• Étape 4 : Identifier les objections	4'05
• Traiter les objections	3'59
• L'annonce du prix	3'17
• Étape 5 : Conclusion de la vente	1'52
• Étape 6 : La vente complémentaire	4'05
• Étape 7 : Soigner la prise de congé	1'22
• La fidélisation	4'27
• Conseiller le client sur les produits ou services non disponibles en boutique grâce aux appareils connectés	10'12
TOTAL :	1'18'25

Chapitre 3 : Les techniques de vente

• Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ?	5'02
• Qu'est-ce que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ?	8'55
• Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ?	3'39
• Comment reformuler ?	2'40
• Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ?	5'56
• Comment réussir sa vente en 10 étapes ?	11'12
• Quels outils pour mieux vendre ?	8'25
• 3 conseils pour doper vos ventes	9'52
• Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ?	16'58
• Comment mieux vendre ?	7'45
• Conclure une vente : 13 règles d'or	10'18
• Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent !	12'59
• Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ?	6'18
• Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ?	9'35
• Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? Et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ?	8'22
• Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ?	11'26
• Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business	12'12
TOTAL :	2'31'34

Chapitre 4 : La négociation

• Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes	9'59
• Négocier et défendre ses marges	12'17
• Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles	10'11
• Comment débloquer une vente ?	2'09
• Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale	3'42
• 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales	9'17
• Techniques de Closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects	6'48
• Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ?	20'00
• Comment gérer les objections clients ?	3'27
TOTAL :	1'17'50

Chapitre 5 : Comprendre son environnement de vente

• Le bouche-à-oreille	10'59
• Les fondamentaux d'une recommandation réussie	6'53
• Découvrez nos (13) conseils pour faire de votre salon professionnel une	

vitrine accueillante	11'01
• Quelle stratégie marketing pour vendre en B2C : quelles sont les bonnes pratiques du moment ?	9'01
• Qu'est-ce que l'UX ?	5'47
• Les différents outils de communication	10'41
• Comprendre son environnement de vente	10'10
• Comprendre les différents supports de vente et leurs impacts	3'47
• Comprendre Google Analytics et les reportings	8'46
• Comprendre LinkedIn et les reportings	17'23
• Construire sa E-réputation sur LinkedIn	14'16
• Comment traiter les données pour améliorer le processus de vente	16'24
• Répondre aux avis positifs et négatifs de Google - Partie 1	7'53
• Répondre aux avis positifs et négatifs de Google - Partie 2	7'11
• Introduction au référencement : SEO & SEA	29'07
• Référencement Gratuit (SEO)	55'25
• Référencement Payant (SEA), Google AdWords	17'15
TOTAL :	4'01'59

Chapitre 6 : La prospection omnicanale et la découverte client

• Les 4 étapes indispensables de la prospection client	8'04
• 5 règles d'or pour mener sa prospection à la réussite	6'34
• 6 étapes clés pour une prospection commerciale digitale efficace	6'13
• Quelles sont les techniques de prospection commerciale efficaces	8'02
• La prospection commerciale par recommandation	7'31
• Phase de découverte : oubliez vos a priori !	7'42
• Besoins clients ... Pas d'erreurs d'interprétation	5'16
• L'art du Storytelling ou comment raconter une histoire qui fait vendre !	12'29
• Méthode QQQQCP : sachez utiliser les bonnes questions pour la découverte des besoins de vos clients	8'28
• Comment prospecter et vendre par téléphone ?	4'58
• Prospection commerciale : quelles sont les meilleures pratiques pour conclure une vente avec un prospect difficile ? Comment éveiller l'intérêt d'un client qui semble indifférent ?	7'12
• Comment réussir un plan de découverte et ainsi améliorer ses ventes ?	5'41
TOTAL :	1'28'10

Chapitre 7 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanale

• Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone	10'53
• Comment booster votre performance en télévente ?	10'03
• Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ?	14'03
• Vendre à un client par téléphone : voici quelques astuces pour améliorer votre technique d'approche	10'48
• Téléprospection : des erreurs à éviter ? Absolument !	8'59
• Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ?	8'59
• Script ou guide d'entretien téléphonique : l'indispensable préparation pour une déjouer les barrières lors de vos campagnes de télémarketing	3'31
• Script téléphonique pour vos actions de prospection téléphonique : existe-t-il une méthode parfaite ?	4'15
• Nos conseils pour vous aider à réaliser des scripts d'appel efficaces pour atteindre vos objectifs	4'23
• Quiz (40 Questions)	
TOTAL :	3'01'33

TOTAL MODULE 4 : 15'23'45

TOTAL MODULE C : 20H

MODULE D : Services de paiement

Partie 1

Module d'introduction

• Les coulisses du système bancaire : blanchiment d'argent, fraude fiscale et terrorisme	1'08'35
• Les origines de la monnaie	6'20
• L'ère économique	8'50
• La révolution économique médiévale	6'38
• Les grandes découvertes	11'02
• Les derniers ajustements	10'34
• L'ère du virtuel	09'06
TOTAL :	02'01'05

Module 1 : L'environnement des services de paiement

• La transposition de la directive services de paiement	07'32
• Le partage des données entre les banques et les fintechs	09'05
• Incidence de la directive SEPA	07'26
• Le rôle des établissements de paiement - Partie 1	04'33
• Le rôle des établissements de paiement - Partie 2	10'43
• Les services des établissements de paiement	03'23
• Les autres prestataires de services de paiement	05'40
• L'agrément de l'autorité de contrôle prudentiel et de résolution	06'13
• L'analyse du dossier de demande d'agrément de l'ACPR	03'23
• Liste des informations à recueillir et à donner - Partie 1	06'57
• Liste des informations à recueillir et à donner - Partie 2	07'33
• Liste des documents nécessaires au dossier	03'23
TOTAL :	01'15'51

Module 2 : Les différents services de paiement

• Les cartes de crédit et de paiement	07'43
• Le mécanisme du paiement par carte	09'59
• Les utilisations frauduleuses	04'25
• Les services de transfert d'argent - Le virement bancaire	06'49
• Les dérivés du virement bancaire	08'52
• Le rôle du banquier dans l'émission du chèque	04'35
• La provision du chèque	09'59
• Le rôle du banquier dans le paiement du chèque	10'50
• Le rôle du banquier dans l'émission et l'encaissement des autres effets de commerce	03'26
• La gestion des moyens de paiement	04'19
• Le déclenchement de l'opération de paiement	03'54
• Les obligations des parties	08'45
• Les paiements contestés	08'59
TOTAL :	01'32'35
TOTAL PARTIE 1:	04'49'31

Partie 2

Module 1 : Les effets de commerce

• Les conditions de fond de la création de la lettre de change – Les conditions chez le tireur	08'21
• Les conditions de fond de la création de la lettre de change - La provision	09'21
• Les conditions de fond de la création de la lettre de change – L'acceptation du tiré	10'40
• Synthèse sur la création de la lettre de change	02'45
• La circulation de la lettre de change	02'31
• Les conditions de l'endossement translatif de la lettre de change	05'53
• Les effets de l'endossement translatif de la lettre de change	10'46
• L'inopposabilité des exceptions	13'48
• Les lettres de change relevé	05'09
• Les endossements particuliers de la lettre de change	05'37
• Synthèse sur la circulation de la lettre de change	02'13
• Les garanties de paiement de la lettre de change	13'52
• Le moment de la présentation au paiement de la lettre de change	06'36
• Les modalités de la présentation et du paiement de la lettre de change	08'44
• Les recours cambiaires	11'07
• Synthèse sur le paiement de la lettre de change	02'19
• Les caractéristiques du billet à ordre	08'24
• Le billet à ordre, sa circulation et ses effets	06'03
TOTAL :	2'19'17

Module 2 : Les droits de la clientèle en matière de services de paiement (délais d'exécution des ordres, informations, incidents de paiement ...)

• Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information des clients	09'52
• Ouverture de compte bancaire - Conditions et informations	09'53
• Le droit au compte	04'17
• Perte ou vol de l'instrument de paiement et découvert bancaire	06'28
• Le changement de banque	05'30
• Le contenu de la convention de services de paiement	09'38
TOTAL :	45'38

Module 3 : La préparation d'un dossier de service de paiement

• L'analyse du dossier de services de paiement	02'20
• Liste des informations à fournir dans un dossier de services de paiement	02'19
• Liste des documents nécessaires au dossier de demande de services de paiement	01'42
TOTAL :	06'21
TOTAL PARTIE 2 :	3'11'16

Partie 3 : Soft Skills

Module 1 : Techniques de vente

• Podcast - Guillaume MOLMY	1'39'18
• Pourquoi fidéliser ses clients ?	06'11

• Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ?	05'36
• L'importance de la vente pour garantir la fidélité client	06'30
• Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client	05'37
• L'écoute : clé de la relation client	08'02
• Vendeurs : soyez au top de votre relation client	13'23
• Optimiser la gestion de son portefeuille clients	02'41
• Quelles sont les meilleures stratégies pour développer son portefeuille clients ?	08'03
• Le début de la relation client ou comment bien gérer l'après-vente et la fidélisation	07'37
• Comment soigner sa relation client avec un site web ?	07'12
• Comment se différencier en temps de crise ? Quelles sont les meilleures stratégies en matière de fidélisation client ?	13'23
• Comment optimiser la gestion de votre portefeuille clients à l'heure du digital ?	18'58
• La satisfaction client, l'une des meilleures techniques de fidélisation	16'13
• Les conséquences de l'insatisfaction client	22'49
• Qu'est-ce que la relation client et comment soigner sa mise en application au sein de votre entreprise ?	10'03
• Comment enrichir une relation client à distance dans une organisation omnicanale ?	05'41
• Et si vous écoutiez vos clients mécontents ou insatisfaits ?	04'14
• Quelle est l'importance de cette écoute dans la fidélisation ?	
• Quiz (70 questions)	
TOTAL :	04'21'31

TOTAL MODULE D : 10H

Module E : Le crédit immobilier

Module 1 : L'environnement du crédit immobilier.

Chapitre 1 : Rappels législatifs (loi Scrivener, loi Chatel, loi Murcef, loi SRU)

• Introduction	3'00
• Rappel législatif - Partie 1	7'33
• Rappel législatif - Partie 2	5'45
• Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 1	9'30
• Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 2	4'58

Chapitre 2 : Les établissements de crédit

• Quels établissements sont autorisés à distribuer du crédit immobilier ?	5'04
---	------

TOTAL MODULE 1 : 35'50

Module 2 : Les intervenants et le marché

• Les acteurs associés à un crédit immobilier	9'09
• L'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière	3'32

TOTALI MODULE 2 : 12'41

Module 3 : Le crédit immobilier

Chapitre 1 : Caractéristiques financières d'un crédit immobilier

• Le taux nominal, le taux fixe et le taux variable	7'40
---	------

• La durée d'un crédit immobilier et l'application du taux	11'27
• Les frais liés au crédit immobilier	2'35
• Le taux d'usure	4'26
TOTAL :	26'08

Chapitre 2 : Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie.

• 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
• 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 (marque du groupe BPCE)	2'08
• La caution CNP (marque du groupe CNP Assurances)	2'07
• La caution MGEN (Mutuelle Générale de l'Éducation Nationale)	3'02
• La caution FMGM (Fonds Mutuel de Garantie des Militaires)	2'37
• 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
TOTAL :	55'59

Chapitre 3 : Le mécanisme AERAS en cas de risque de santé aggravé

• Le développement de l'accès à l'assurance en cas de risque aggravé de santé	7'54
• La convention AERAS	4'07
• Le droit à l'oubli	7'08
• Une large communication au public	3'31
• Le traitement des données personnelles	5'45
• La couverture du risque invalidité	2'44
• Le dispositif d'écèlement des surprimes d'assurance	5'28
• Des démarches facilitées pour les candidats à l'emprunt	4'02
TOTAL :	40'39

Chapitre 4 : Les différents prêts immobiliers

• Les particularités du contrat de crédit immobilier	6'43
• Le prêt immobilier VEFA	5'22
• Le prêt relais immobilier	7'18
TOTAL :	19'23

Chapitre 5 : Le rachat de crédit immobilier

• Le rachat de crédit immobilier	10'36
• Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant la même durée	5'42
• Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée	5'49
• Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée mais avec taux élevé	6'27
• Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités	6'44
• Exemples du rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités	7'32
• Exemples du rachat de crédit immobilier en injectant une épargne	6'50
• L'importance du ratio hypothécaire	1'39
• Exemple de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'59
• Exemples de regroupement de crédits où le ratio hypothécaire est suffisant	7'14
• Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est suffisant – Partie 1	4'39

• Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant – Partie 2	4'33
TOTAL :	1'12'44

Partie 2

Chapitre 6 : Protection de l'emprunteur immobilier

• Introduction	3'00
• Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 1	9'30
• Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 2	4'58
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1	10'47
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1.2	8'50
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 2	8'40
• L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 1	7'32
• L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 2	11'49
• Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal - Partie 1	9'51
• Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal - Partie 2	7'00
• La protection des cautions - Partie 1	10'28
• La protection des cautions - Partie 2	9'58
• Location-vente ou location assortie d'une promesse de vente	8'42
• Comment fonctionne le regroupement de crédits ?	10'44
TOTAL :	2'01'49

Chapitre 7 : Prêt viager hypothécaire et prêt avance mutation

• Prêt viager hypothécaire et prêt avance mutation - Partie 1	14'38
• Prêt viager hypothécaire et prêt avance mutation - Partie 2	10'58
• Les prêts réglementés et aides de l'État	5'27
• Le prêt à taux zéro ou PTZ - Partie 1	10'30
• Le prêt à taux zéro ou PTZ - Partie 2	16'23
• Le prêt à taux zéro ou PTZ - Partie 3	11'50
• L'éco-prêt à taux zéro - Partie 1	13'46
• L'éco-prêt à taux zéro - Partie 2	3'44
• Avant et après les travaux	8'52
TOTAL :	1'36'08

Chapitre 8 : Les prêts locatifs

• L'épargne logement : le PEL - Partie 1	9'32
• L'épargne logement : le PEL - Partie 2	9'07
• Le prêt d'épargne logement - Partie 1	11'02
• Le prêt d'épargne logement - Partie 2	4'44
• La cession de droits à prêt par des membres de la famille - Partie 1	8'35
• La cession de droits à prêt par des membres de la famille - Partie 2	8'13
• Prêts pour le logement locatif aidé (PLUS, PLA-I et PLS) et subventions diverses	6'35
• Les conditions des prêts pour le logement locatif aidé (PLUS, PLA-I et PLS) et subventions diverses	2'40
• Conventionnement du logement	5'43
• Ressources des locataires	6'58
• Qu'en est-il du prix de revient prévisionnel des logements ?	5'45
• Modalités du financement	3'58
• Comment se calcule la subvention ?	4'02
• Prêts de la Caisse des dépôts et consignations	7'49
• Subventions particulières, la subvention « surcharge foncière »	7'19
• Subvention anticipée pour acquisition foncière	3'19
• Subventions spécifiques aux logements locatifs sociaux en Île-de-France	5'03

• Prêt locatif intermédiaire (PLI)	4'22
• Les conditions relatives à la location d'un logement financé par un PLI	3'51
• Subventions et aides de l'Anah	5'45
• Conditions d'attribution des subventions de l'Anah	7'44
• Travaux subventionnables par l'Anah	5'54
• Exécution des travaux finançables avec l'Anah	5'38
• Qui sont les bénéficiaires de la subvention ?	4'42
• Qui sont les autres bénéficiaires ?	6'48
• Les ressources	5'10
• Demande de subvention de l'Anah	5'24
• Attribution de la subvention de l'Anah	4'59
• Les particularités	4'46
• Les plafonds de la dépense subventionnable	3'32
• Les taux applicables	4'16
• Primes complémentaires et subventions accessoires	5'16
• AMO et régime d'aides « propriétaires bailleurs »	5'36
• Règlement de la subvention	6'21
• Reversements, sanctions et fiscalités	3'21
• Aide à la rénovation énergétique « MaPrimeRénov »	4'07
• Travaux et prestations	3'17
• Montant de la prime	6'02
• Les prêts conventionnés	8'09
• Prêt conventionné locatif et prêt à l'accession sociale	9'52
• Prêt social de location-accession (PSLA)	8'41
• Transfert et avantages fiscaux du PSLA	6'54
• Prêts et aides Action Logement	5'16
• Financement des opérations de construction-acquisition et d'amélioration	5'40
• Aides à la location	5'22
• Épargne logement	5'04
TOTAL :	4'32'13

Chapitre 9 : Le crédit-bail immobilier

• Le crédit-bail immobilier	10'50
• D'autres aspects du crédit-bail immobilier: Les éléments du contrat	11'36
• Le dénouement de l'opération de crédit-bail immobilier	13'07
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 1.1	6'24
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 1.2	9'12
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 2	8'27
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 3	10'44
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 4.1	12'40
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 4.2	3'15
• La cession du contrat de crédit-bail	11'51
• L'opération de cession-bail (ou « lease-back »)	5'59
• La situation du crédit-bailleur	11'18
TOTAL :	1'55'23

Chapitre 10 : L'hypothèque

• L'hypothèque garantissant le crédit - Partie 1	4'30
• L'hypothèque garantissant le crédit - Partie 2	9'12
• Les conditions concernant le constituant de l'hypothèque conventionnelle - Partie 1	7'04
• Les conditions concernant le constituant de l'hypothèque conventionnelle - Partie 2	8'24
• La publicité de l'hypothèque conventionnelle - Partie 1	10'53
• La publicité de l'hypothèque conventionnelle - Partie 2	5'35
• Les effets de l'hypothèque conventionnelle - Partie 1	5'58
• Les effets de l'hypothèque conventionnelle - Partie 2	9'33
• La transmission de l'hypothèque conventionnelle	10'42
• L'hypothèque rechargeable	8'58

• Conclusion	1'04
TOTAL :	1'20'49

Chapitre 11 : Le prêt immobilier pour investissement locatif

• Le prêt immobilier pour l'investissement locatif	2'04
• Quelle différence entre le calcul de l'endettement futur avec différentiel ou avec la compensation des revenus ?	2'28
• Le calcul de l'endettement futur sans différentiel ou sans la compensation des revenus	3'07
• Comment est vu le propriétaire et le locataire investisseur par les banques ?	3'07
• Le prêt immobilier pour investir en SCPI	2'47
• Les prêts immobiliers non bancaire	3'38
• Les prêts immobiliers non bancaire – le PLSA	2'43
• Le prêt pour achat avec travaux	11'47
TOTAL :	30'27

Chapitre 12 : L'histoire de la défiscalisation immobilière en France

• Introduction	3'02
• La défiscalisation immobilière en France	2'18
• L'histoire de la défiscalisation en France	11'32
• Fonctionnement des dispositifs de défiscalisation	6'16
• Les conséquences des dispositifs sur les marchés immobiliers	9'30
• A retenir sur l'histoire des dispositifs de défiscalisation en France	2'16
TOTAL :	34'14

Chapitre 13 : Le dispositif Pinel

• Qu'est-ce que la loi Pinel ?	2'43
• Les critères d'éligibilité du dispositif Pinel	6'46
• La réduction d'impôt du dispositif Pinel	6'04
• Les logements éligibles à la réduction d'impôt Pinel	5'17
• Les conditions de la réduction d'impôt	1'37
• Les plafonds de loyer en loi Pinel	5'52
• Le zonage	4'05
• La loi Pinel Outre-Mer et Girardin	6'39
• Les cas particuliers du dispositif Pinel	2'03
TOTAL :	39'46

Chapitre 14 : La loi Malraux

• Qu'est-ce que la loi Malraux ?	5'16
• Les conditions pour bénéficier de la loi Malraux	4'10
• La fiscalité du dispositif Malraux	5'27
TOTAL :	10'53

Chapitre 15 : Les anciens dispositifs de défiscalisation (Besson, Robien, Borloo, Scellier, Duflot)

• Le dispositif Besson (1999-2006)	5'50
• La loi Robien (2003-2009)	5'28
• Le dispositif Borloo ancien (2006-2017)	5'22
• Le dispositif Borloo Neuf (2006-2009)	5'36
• La loi Scellier (2009-2012)	5'42
• La loi Duflot (2013 – 2014)	6'18

TOTAL : 33'36

Chapitre 16 : Les lois COSSE, Denormandie et Censi Bouvard

- La loi Cosse 6'38
- La loi Denormandie 5'46
- Les plafonds en loi Denormandie 3'24
- Le décret qui transforme la loi Denormandie 3'41
- Le dispositif Censi Bouvard 5'01
- Conclusion 0'50

TOTAL : 24'00

TOTAL MODULE 3 : 17'54'11

Module 4 : Connaissances et diligences à accomplir ainsi que les explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur

Chapitre 1 : Calcul de la capacité d'emprunt du demandeur

- Les revenus 3'54
- Les dettes 2'28
- Calcul de l'endettement maximum 4'45

Chapitre 2 : De quoi dépend le taux nominal immobilier ?

- Calcul du taux nominal immobilier 4'44
- Qu'est-ce que le scoring bancaire ? 3'43

Chapitre 3 : Protection de l'emprunteur immobilier

- Informer l'emprunteur immobilier - partie 1.1 11'25
- Informer l'emprunteur immobilier - partie 1.2 6'03
- Informer l'emprunteur immobilier - partie 2.1 10'11
- Informer l'emprunteur immobilier - partie 2.2 6'41

TOTAL MODULE 4 : 53'54

MODULE 5 : La constitution du dossier de crédit immobilier.

Chapitre 1 : Le mandat

- Le mandat 11'48
- Note de synthèse – 1 11'57
- Note de synthèse – 2 6'50

TOTAL : 30'35

Chapitre 2 : Le statut juridique des emprunteurs

- Introduction 1'07
- La situation matrimoniale et la formation du contrat 5'20
- Les régimes matrimoniaux et les autres statuts (concubinage, Pacs) 8'47
- Le régime primaire commun - partie 1 8'04
- Le régime primaire commun - partie 2 9'39
- Le régime matrimonial contractuel 5'30
- Le régime matrimonial de communauté réduite aux acquêts (ou régime légal) - la propriété des biens 8'54
- Le régime matrimonial de communauté réduite aux acquêts (ou régime légal) - la gestion des biens 11'34
- Le régime de communauté universelle 2'21
- Le régime de séparation des biens 2'30
- Le régime de participation aux acquêts 3'01
- Le régime matrimonial des étrangers en France 1'34
- Conclusion 0'52

TOTAL : 1'09'10

Chapitre 3 : La présentation de l'offre de prêt

- Présentation d'une offre de prêt – 1 15'57
- Présentation d'une offre de prêt – 2 12'37
- Présentation d'une offre de prêt – 3 16'25

TOTAL : 44'59

Chapitre 4 : La gestion de l'offre de prêt

- L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1.1 10'47
- L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1.2 8'50
- L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 2 8'40
- L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 1 7'32
- L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 2 11'49
- Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal ? - Partie 1 7'00
- Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal ? - Partie 2 9'51
- La protection des cautions - Partie 1 10'28
- La protection des cautions - Partie 2 9'58
- Location-vente ou location assortie d'une promesse de vente 8'42
- Comment fonctionne le regroupement de crédits ? 10'44
- Courtier : comment investir intelligemment avec Florence Cussigh 2'31'02

TOTAL : 4'15'23

TOTAL MODULE 5: 6'40'07

Module 6 : Connaissances générales de l'immobilier et des apporteurs

Partie 1

Chapitre 1 : L'agent immobilier

- L'agent immobilier 7'28
- Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ? 10'27

TOTAL : 17'55

Chapitre 2 : Le mandat

- Qu'est-ce qu'un mandat ? 10'34
- Le mandat 7'19
- Le mandat exclusif 3'16
- Le mandat simple 2'00
- Le mandat semi-exclusif 2'27
- Les avenants au mandat de vente 1'50
- Les causes qui entraînent la nullité du mandat 3'25

TOTAL : 30'51

Chapitre 3 : L'offre d'achat et le compromis de vente

- L'offre d'achat 6'43
- La promesse de vente 3'06
- Le compromis de vente 2'02

TOTAL : 11'51

Chapitre 4 : La promesse de vente

- Les parties au contrat et l'information préalable des parties 2'10
- La déclaration des parties 1'37
- Nature et description des biens 3'44

• Diagnostics techniques	1'29
• La déclaration du vendeur	4'55
• L'état d'occupation	4'47
• Les conditions générales de la vente	5'36
• Les conditions financières de la vente	4'22
• Le financement de l'acquisition	10'20
• Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité	3'52
• La réalisation de la vente	8'19
• La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution	3'28
• Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur	2'34
• La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques	3'11
• Le droit de rétractation et mode de notification	4'04
• Annexes	2'16
TOTAL :	1'06'44

Chapitre 5 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

• Intro	01:28
• Le règlement de copropriété	01:59
• Les procès verbaux d'assemblées générales	02:56
• Les relevés de charge	04 :40
• La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété	02 :04
• La fiche synthétique de la copropriété	02 :07
• Le diagnostic technique global	01 :52
• Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété	01 :34
• Le diagnostic technique amiante	01 :58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	02 :08
• Le constat d'exposition aux risques de plomb	01:49
• L'état relatif à l'amiante	02 :15
• Le diagnostic de performance énergétique	04:51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	02:44
• Loi Carrez – superficie	02:35
• L'assainissement non collectif	01:54
• Le diagnostic bruit et le pré-état daté	02:09
TOTAL :	1'32'22

Chapitre 6 : Compromis de vente de biens en copropriété

• Informations relatives à l'organisation de l'immeuble	2'58
• Informations concernant la copropriété - Partie 1	10'02
• Informations concernant la copropriété - Partie 2	8'30
• Information sur la santé financière de la copropriété	2'57
• Conclusion	1'32
TOTAL :	25'59

Chapitre 7 : Divers Thèmes

• Loi SRU	3'40
• Procuration pour vendre	1'13
• Cession compromis de vente	1'58
• Accord de résolution amiable	2'36
• Convention d'entreposage temporaire	2'59
• Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur	2'26
• Le départ tardif du vendeur	1'26
• Financement prorogation	3'33
• L'état daté	2'36
• Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?	1'51
• Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?	2'07
• Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?	2'19
• Comment réduire les frais de notaire ?	1'50

TOTAL : 23'55

Partie 2

Chapitre 8 : Administration et organisation de la copropriété

• Introduction	4'12
• Le carnet d'entretien	6'29
• Les mutations en copropriété	6'41
• Loi Carrez et diagnostic	6'54
• L'état daté et le pré-état daté	5'59
• L'avis de mutation	5'23
• Les créances garanties	3'46
• Le droit de priorité en cas de vente de parking privatif	2'46
• Immatriculation des copropriétés	9'52
• Les locations en copropriété – Partie 1	7'38
• Les locations en copropriété – Partie 2	7'13
• Les locations en copropriété – Partie 3	5'21
• Parties communes des bâtiments – Partie 1	6'35
• Parties communes des bâtiments – Partie 2	5'45
• Parties communes des bâtiments – Partie 3	5'18
• Les parties privatives des bâtiments	5'13
TOTAL :	1'35'05

Chapitre 9 : Assemblée générale, conseil syndical et syndic

• La convocation à l'assemblée générale	6'11
• Déroulement de l'assemblée générale	7'16
• Le procès-verbal d'assemblée générale	1'59
• Qu'est-ce qu'un conseil syndical ?	5'54
• L'organisation du conseil syndical	3'52
• Les différents rôles du conseil syndical	10'53
• Qu'est-ce qu'un syndic ?	9'14
• Les différentes missions du syndic – Partie 1	12'03
• Les différentes missions du syndic – Partie 2	7'42
TOTAL :	1'05'04

Chapitre 10 : Les charges de copropriété

• Les principes de bases des charges en copropriété	8'30
• La répartition des charges entre les propriétaires	6'00
• Les différents types de charges en copropriété	10'06
• Contentieux et impayés des charges en copropriété – Partie 1	10'56
• Contentieux et impayés des charges en copropriété – Partie 2	10'40
TOTAL :	47'08

Chapitre 11 : Le contrôle des comptes de la copropriété

• Introduction au module contrôle des comptes de la copropriété	1'47
• Les outils du contrôle des comptes	6'08
• Les opérations de contrôle	9'56
• La mise en œuvre des contrôles	6'54
• Conclusion	1'27
TOTAL :	26'12

Chapitre 12 : Créer une SCI pour une bonne gestion de son patrimoine immobilier

• Introduction à la formation SCI pour investir	1'05
• Qu'est-ce que la SCI ?	4'12
• Comment se déroule la gestion d'un patrimoine privé ?	9'11
• Pourquoi ne pas investir dans une résidence de loisirs ?	3'13
• Comment faire l'acquisition d'un château ou d'un hôtel particulier à bon prix ?	2'47
• Comment protéger son patrimoine face aux créanciers et à la famille ?	4'07
• Avoir recours à une SCI pour se protéger de la famille	9'56
• Comment faire pour transmettre son patrimoine avec une SCI	3'43
• Différences entre SCI et indivision	2'13
• Comment réduire le coût de transmission avec la SCI	6'08
• Vente et donation des parts de SCI - Partie 1	4'54

• Vente et donation des parts de SCI - Partie 2	5'40
• Tout savoir sur la gestion du patrimoine professionnel - Partie 1	5'15
• Tout savoir sur la gestion du patrimoine professionnel - Partie 2	8'51
• Exercer une activité professionnelle en société	7'59
• La SCI possède l'immobilier	5'25
• Cas pratiques sur la SCI et les sociétés d'exploitation - Partie 1	5'34
• Cas pratiques sur la SCI et les sociétés d'exploitation - Partie 2	9'31
• La SCI est-elle vraiment adaptée à la gestion immobilière - Partie 1	5'49
• La SCI est-elle vraiment adaptée à la gestion immobilière - Partie 2	5'25
• Quelle structure pour gérer un capital immobilier ?	6'56
• Les stratégies fiscales et les abus de droit de la SCI - Partie 1	8'05
• Les stratégies fiscales et les abus de droit de la SCI - Partie 2	7'49
• Les stratégies fiscales et les abus de droit de la SCI - Partie 3	11'42
TOTAL :	2'25'19

Chapitre 13 : Optimiser l'investissement immobilier au sein de la SCI et l'usufruit temporaire

• Introduction	2'03
• La donation temporaire de l'usufruit d'un bien ou des parts d'une SCI aux enfants, de la part des parents	2'55
• La vente temporaire de l'usufruit d'un bien ou d'une SCI à une société d'exploitation	5'41
• La vente temporaire de l'usufruit d'un bien ou d'une SCI à une société d'exploitation – cas pratique	6'43
• L'abus de droit, l'acte anormal de gestion et l'abus de biens sociaux	3'44
• Comment se déroule le transfert de la nue-propriété de l'immeuble commercial vers une SCI	6'02
• L'acquisition de la nue-propriété d'un bien par la SCI	2'39
• Quiz (85 Questions)	45'00
TOTAL :	29'47

TOTAL MODULE 6 : 20'27'35

TOTAL MODULE E : 40H

• Test de satisfaction	05'00
------------------------	-------

TOTAL FORMATION : 150H