

Formation

## **DCI : Parcours garanties immobilières – Techniques de vente**

Total : 7'38'09

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Les sanctions pénales et civiles en matière de LCB-FT 9'48
- Le contrôle et les sanctions disciplinaires en matière de LCB-FT 8'08
- Quiz 10'00

**Total :** **2'35'23**

## Module 2 : Les garanties immobilières

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

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

**TOTAL :** **7'02**

### Chapitre 2 : Les différentes sociétés de caution

- Le crédit logement – Partie 1 2'34
- Le crédit logement – Partie 2 5'58
- La SACCEF (Société d'assurance des crédits des Caisses d'épargne de France) 2'06
- La CAMCA (Caisse d'assurances mutuelles du Crédit agricole) 2'19
- La CMH (Caution mutuelle de l'habitat) 2'08
- La SOCAMI (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

**TOTAL :** **24'59**

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

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

**TOTAL :** **45'37**

**TOTAL MODULE :** **1'17 '38**

## Module 3 : Techniques de vente

### Chapitre 1 : 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 conclure une vente	10'18
○ Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent	12'59
○ Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ?	9'36
○ 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
<b>Total :</b>	<b>2'25'17</b>

### Chapitre 2 : 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
○ Quiz de module	12'00
<b>Total :</b>	<b>1'19'51</b>
<b>TOTAL MODULE :</b>	<b>3'45'08</b>

**TOTAL : 7'38'09**