



Formation

DCI : Parcours RAC & Conso

Total : 9'39'28

Module 1 : La réglementation LCB-FT

Chapitre 1 : Définition et cadre juridique

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

Chapitre 2 : Connaître les obligations pesant sur les organismes

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

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

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

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

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

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

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

Total : **2'55'23**

Module 2 : 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 |

Total : **2'25'17**

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

Total : **1'19'51**

TOTAL MODULE : **3'45'08**

Module 3 : Rachat de crédits

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

○ Introduction	1'51
○ Pourquoi regrouper ses dettes ?	2'50
○ Qui est concerné par le regroupement de dettes ?	1'48
○ Le rachat de crédit 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 : **1'04'11**

Chapitre 2 : Le rachat de crédit immobilier

○ Le rachat de crédit immobilier	10'36
○ Exemples de rachat de crédit immobilier en conservant la même durée	5'42
○ Exemples de rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée	5'49
○ Exemples de rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée, mais avec un taux élevé	6'27
○ Exemples de rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités	6'44
○ Exemples de rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités	7'32
○ Exemples de 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	4'39
○ Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant	4'33

Total : **1'12'44**

Chapitre 3 : Le rachat de crédits à la consommation

○ Le rachat de crédits à la consommation	9'49
○ Exemples de rachat de crédits à la consommation en aménageant la durée	8'30

- Exemples de rachat de crédits à la consommation pour ajouter un crédit 8'25
- Exemples de rachat de crédits à la consommation pour bénéficier d'un meilleur taux 5'23
- Exemples de rachat de crédits à la consommation pour abaisser le coût à venir 4'55
- Quiz de module 5'00

Total : **42'02**
TOTAL MODULE : **2'58'57**

TOTAL FORMATION : **9'39'28**