

**216 rue Maurice Le Boucher - ZA de Tournezy - 34070 MONTPELLIER**  
**TEL : 01 75 43 06 16 Mail : formatecgestion@gmail.com**  
N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**Mise à jour le 03 01 2023**

# MAITRISER LE FINANCEMENT DE SES CLIENTS

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Comprendre le marché du prêt immobilier

Identifier les profils financiers de vos clients

Savoir poser les bonnes questions et demander les bons documents

Connaître les différentes formes de prêts immobiliers

Sécuriser vos ventes par un financement étudié.

Elever votre niveau d'analyse financière des dossiers clients pour réduire les risques d'un refus de prêt.

**PUBLIC VISE** Agents immobiliers voulant se perfectionner

**PREREQUIS** Connaissances générales en immobilier

**DUREE** 14 heures

**ANIMATEUR** Mr Stéphane PRAT

**MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE** La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques et des apports pratiques grâce à des mises en situations virtuelles.

Pour ceux qui sont en distanciel bla bla ....

**216 rue Maurice Le Boucher - ZA de Tournezy - 34070 MONTPELLIER**

**TEL : 01 75 43 06 16 Mail : formatecgestion@gmail.com**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE** Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement de groupe et individuelle.

**PROGRAMME** Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation.

*La découverte financière des acquéreurs et le recours aux prêts immobiliers*

**PLAN DE FORMATION**

**JOUR 1 : 7 heures**

**Difficulté 1 : Je ne suis pas à l'aise pour parler du marché du crédit immobilier**

- 1) Le marché 2022/2023
- 2) Quel langage adopté en période de crise ?
- 3) Les perspectives à venir.
- 4) Quizz de validation

**Difficulté 2 : Vous perdez des ventes car vous ne savez pas identifier le potentiel financier de votre client**

- 1) Les différents profils financiers des clients (salariés, indépendants, professions libérales, retraités, investisseurs, marchands de biens...)
- 2) Paiement comptant ou à crédit ?
- 3) Apprendre à parler d'argent sans tabou
- 4) Amener le client à vous donner toutes les informations nécessaires.
- 5) Analyser sa typologie de client et modifier sa stratégie de conquête acheteurs.

**216 rue Maurice Le Boucher - ZA de Tournezy - 34070 MONTPELLIER**

**TEL : 01 75 43 06 16 Mail : formatecgestion@gmail.com**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

6) Les partenaires facilitants (courtier, expert-comptable) et la relation à mettre en place.

7) Quizz, jeux de rôles

### **JOUR 2 : 7 heures**

#### **Difficulté 3 : Je ne suis pas à l'aise avec toutes les formes de crédits immobiliers**

- 1) Les différents types de crédits immobiliers (Taux fixe/taux variables, Amortissables/In Fine)
- 2) Les assurances crédit immobilier (Mise à jour Loi Lemoine)
- 3) La gestion commerciale du délai entre le compromis et l'acte avec les clients.
- 4) Les conséquences juridiques d'une mauvaise découverte financière, responsabilité de l'agent immobilier
- 5) Quizz

#### **Difficulté 4 : Je ne connais pas les prêts réglementés**

- 1) Le PTZ+
- 2) Les prêts conventionnés et autres cas particuliers.
- 3) Quizz

**VALIDATION DE LA FORMATION** QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation),  
Certificat de formation Loi Alur.