

★ OBJECTIFS

Répondre aux obligations annuelles de formation pour les Intermédiaires en Opération de Banque.

i INFORMATIONS

Public : Tous les professionnels de l'Assurance (salariés, mandataires, agents généraux, courtiers en Assurance)

Prérequis : Aucun

Durée : 9h35

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95

E-mail :
accompagnement@evolugo.fr

NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

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

★ OBJECTIFS

Répondre aux obligations annuelles de formation pour les Intermédiaires en Opération de Banque.

i INFORMATIONS

Public : Tous les professionnels de l'Assurance (salariés, mandataires, agents généraux, courtiers en Assurance)

Prérequis : Aucun
Durée : 9h35

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95

E-mail :
accompagnement@evolugo.fr

NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

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

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

TOTAL MODULE : 2'35'23

Module 2 : Techniques de vente (M3 de DCI 02)

Chapitre 1 : Les techniques de vente

- o Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ? 5'02
- o Qu'est-ce que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ? 8'55
- o Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ? 3'39
- o Comment reformuler ? 2'40
- o Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ? 5'56
- o Comment réussir sa vente en 10 étapes 11'12
- o Quels outils pour mieux vendre 8'25
- o 3 conseils pour doper vos ventes 9'52
- o Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ? 16'58
- o Comment mieux vendre ? 7'45
- o Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente 10'18
- o Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent 12'59
- o Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ? 9'36
- o 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
- o Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ? 11'26
- o 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

★ OBJECTIFS

Répondre aux obligations annuelles de formation pour les Intermédiaires en Opération de Banque.

i INFORMATIONS

Public : Tous les professionnels de l'Assurance (salariés, mandataires, agents généraux, courtiers en Assurance)

Prérequis : Aucun

Durée : 9h35

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- 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

★ OBJECTIFS

Répondre aux obligations annuelles de formation pour les Intermédiaires en Opération de Banque.

i INFORMATIONS

Public : Tous les professionnels de l'Assurance (salariés, mandataires, agents généraux, courtiers en Assurance)

Prérequis : Aucun

Durée : 9h35

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95

E-mail :
accompagnement@evolugo.fr

NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- 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 15'00

TOTAL : 42'02

TOTAL DU MODULE : 3'08'57

**Total de la formation :
9'34'28**