

## ★ 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 :** 7h38

## 🏛️ 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

## 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

# DCI : Parcours garanties immobilières – Techniques de vente

(7'38'09)

## ★ 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 :** 7h38

## 🏠 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

- o 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

- 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 : 2'35'23**

## Module 2 : Les garanties immobilières

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

- o Introduction 1'39
- o Qu'est-ce qu'une société de caution ? 3'05
- o 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

- o Le crédit logement – Partie 1 2'34
- o Le crédit logement – Partie 2 5'58
- o La SACCEF (Société d'assurance des crédits des Caisses d'épargne de France) 2'06
- o La CAMCA (Caisse d'assurances mutuelles du Crédit agricole) 2'19
- o La CMH (Caution mutuelle de l'habitat) 2'08
- o La SOCAMI (marque du groupe BPCE ) 2'08
- o La caution CNP (marque du groupe CNP assurances) 2'07
- o La caution MGEN (Mutuelle générale de l'Éducation nationale) 3'02
- o La caution FMGM (Fonds mutuel de garantie des militaires) 2'37

**TOTAL : 24'9**

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

- o L'hypothèque- Partie 1 4'18
- o L'hypothèque- Partie 2 1'41

# DCI : Parcours garanties immobilières – Techniques de vente

(7'38'09)

## ★ OBJECTIFS

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

○ 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 : 45'7**

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

## i INFORMATIONS

**Public :** Tous les professionnels de l'Assurance (salariés, mandataires, agents généraux, courtiers en Assurance)  
**Prérequis :** Aucun  
**Durée :** 7h38

## 🏠 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

## 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

**TOTAL : 2'25'17**

# DCI : Parcours garanties immobilières – Techniques de vente

(7'38'09)

## ★ 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 :** 7h38

## 🏛️ 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

## 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**

**TOTAL : 7'38'09**