



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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

- Test de positionnement 5'00

MODULE A : Module général

Module 1 : Les savoirs généraux

Chapitre 1 : Connaissance du contexte général de l'activité d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement

- Introduction 2'43
- Présentation du secteur du crédit et de l'assurance - Partie 1 7'37
- Présentation du secteur du crédit et de l'assurance - Partie 2 3'51
- Les notions d'opérations de banque et de services de paiement 5'14
- Les notions d'Intermédiation et de service de conseil - Partie 1 5'20
- Les notions d'Intermédiation et de service de conseil - Partie 2 6'17
- Qu'est-ce qu'un mandatement bancaire ? 5'19
- Les risques associés aux opérations et services 9'24

▪ **TOTAL:** 45'45

Chapitre 2 : Les différentes catégories règlementaires d'IOBSP (art. R. 519-4 du Code monétaire et financier) et les modalités d'exercice de l'activité : contenus et limites

- Les différentes catégories d'IOBSP - Partie 1 4'23
- Les différentes catégories d'IOBSP - Partie 2 7'05
- Les exclusions au régime des IOBSP 8'11
- Les modalités d'exercice 3'35

▪ **TOTAL:** 23'14

Chapitre 3 : Les fondamentaux du droit commun

Sous-chapitre 1 : Validité du consentement du client

- La validité du consentement du client 8'08

Sous-chapitre 2 : Exécution des contrats de bonne foi

- L'exécution des contrats de bonne foi 5'14

Sous-chapitre 3 : Généralités sur les pratiques commerciales

- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales et illicites 4'27
- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales - les pratiques commerciales trompeuses 8'24
- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales - les pratiques commerciales agressives 4'32
- Généralités sur les pratiques commerciales déloyales - les sanctions 5'16

▪ **TOTAL :** 36'21



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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

Sous-chapitre 4 : Libertés individuelles, protection des données personnelles du client (CNIL) et respect du secret bancaire

▪ Les missions de la CNIL	9'19
▪ La protection des données personnelles du client	10'47
▪ Le respect du secret bancaire	10'40
▪ TOTAL :	30'46

Chapitre 4 : Les conditions d'accès et d'exercice

▪ Immatriculation auprès de l'ORIAS	10'00
▪ La procédure d'immatriculation	9'08
▪ L'honorabilité	7'16
▪ La capacité professionnelle	6'24
▪ Comment justifier de sa capacité professionnelle ? - Partie 1	8'05
▪ Comment justifier de sa capacité professionnelle ? - Partie 2	8'13
▪ L'assurance professionnelle et la garantie financière	5'22
▪ TOTAL :	54'28

Chapitre 5 : La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

Sous-chapitre 1 : Définition et cadre juridique

▪ Définition et typologie 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
▪ TOTAL :	33'54

Sous-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
▪ TOTAL :	45'42

Sous-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
▪ TOTAL :	24'45



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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

Sous-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
- **TOTAL :** **18'34**

Sous-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 (38 questions)
- **TOTAL :** **17'56**

Chapitre 6 : Les modalités de distribution

Sous-chapitre 1 : Le démarchage bancaire et financier

- La définition du démarchage bancaire et financier 5'34
- Les situations exclues du régime du démarchage bancaire et financier 5'08
- Les personnes habilitées à procéder au démarchage bancaire et financier 5'10
- Les produits interdits de démarchage bancaire ou financier 5'18
- Les conditions d'exercice du démarcheur bancaire ou financier 6'17
- Les règles de bonne conduite 5'33
- Le délai de rétractation 4'07
- Les sanctions 6'59
- **TOTAL :** **43'06**

Sous-chapitre 2 : La vente à distance de produits bancaires et financiers

- Définition 3'32
- Le délai de rétractation 4'31
- Les obligations d'information 3'56
- Règles spécifiques à la conclusion de contrats par voie électronique 5'06
- Les sanctions 2'59
- Quiz - Les savoirs généraux (40 questions) 40'00
- **TOTAL :** **20'04**

TOTAL MODULE 1 : **6'34'35**

Module 2 : Connaissances générales sur le crédit

Partie 1

Sous-chapitre 1.1 : Généralités

- Quelles sont les différentes assurances de personnes ? - Partie 1 9'02
- Quelles sont les différentes assurances de personnes ? - Partie 2 6'32
- Que comporte le régime général des travailleurs non salariés et non agricoles ? 7'00
- Quelle est la protection sociale des travailleurs agricoles et des régimes spéciaux ? 5'22
- Comment les assurances de personnes sont-elles classifiées et quelles sont leurs caractéristiques ? 6'06
- **TOTAL :** **34'02**



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun

Durée : 150h



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

Sous-chapitre 1.2 : L'assurance santé et prévoyance

• Que comprend l'assurance santé et prévoyance ?	11'03
• En quoi consiste le dispositif de généralisation de la complémentaire santé à l'ensemble des salariés ? - Partie 1	5'50
• En quoi consiste le dispositif de généralisation de la complémentaire santé à l'ensemble des salariés ? - Partie 2	8'00
• Que comporte la garantie des accidents de la vie ?	4'36
• Que prévoit l'assurance dépendance ?	5'15
▪ TOTAL :	34'44

Sous-chapitre 1.3 : L'assurance-vie individuelle

• Quels sont les différents types de contrats d'assurance-vie individuelle ? - Partie 1	4'41
• Quels sont les différents types de contrats d'assurance-vie individuelle ? - Partie 2	8'35
• Quels sont les différents types de contrats d'assurance-vie individuelle ? - Partie 3	4'40
• Quels sont les différents types de contrats d'assurance-vie individuelle ? - Partie 4	7'04
• Quels sont les différents types de contrats d'assurance-vie individuelle ? - Partie 5	6'45
• Quels sont les droits et les obligations du souscripteur d'un contrat d'assurance-vie individuelle ?	8'19
• Le droit d'information du souscripteur, ou l'obligation d'information et de conseil de l'assureur	7'22
• En quoi l'obligation de conseil de l'assureur à l'égard du souscripteur consiste-t-elle ?	8'26
• Le droit de renonciation du souscripteur	3'04
• La désignation du bénéficiaire du contrat	7'56
• Les bénéficiaires	8'23
• Le droit de rachat	10'17
• La déclaration du risque et les sanctions de la fausse déclaration	7'12
• Le versement des primes	2'25
• Quelles sont les mesures destinées à la protection de l'assuré ?	7'39
• Quels sont les droits du bénéficiaire du contrat ?	6'16
• Quelles sont les modalités de révocation du bénéficiaire ?	3'22
• Quels sont les droits du conjoint ?	3'44
• Quels sont les droits des héritiers à l'égard du contrat d'assurance-vie souscrit ?	2'52
• Quels sont les droits des créanciers ?	9'04
• Quel est le sort réservé aux contrats en déshérence ?	8'23
• La fiscalité de l'assurance-vie individuelle - Partie 1	6'08
• La fiscalité de l'assurance-vie individuelle - Partie 2	10'03
• La fiscalité de l'assurance-vie individuelle - Partie 3	9'55
• La fiscalité de l'assurance-vie individuelle - Partie 4	6'26
• La fiscalité de l'assurance-vie individuelle - Partie 5	12'06
• La fiscalité de l'assurance-vie individuelle - Partie 6	6'24
▪ TOTAL :	3'58'21



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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

Sous-chapitre 1.4 : Les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement

• Introduction	2'26
• Les courtiers en opérations de banque et services de paiement	9'46
• Les mandataires exclusifs en opérations de banque et services de paiement	7'55
• Les mandataires non exclusifs en opérations de banque et services de paiement	6'45
• Les mandataires d'intermédiaires en opérations de banque et services de paiement	7'27
• Les intermédiaires de crédit immobilier européens	4'23
▪ TOTAL :	38'42

Sous-chapitre 1.5 : Les intermédiaires financiers

• Les conseillers en investissements financiers – Partie 1	7'15
• Les conseillers en investissements financiers – Partie 2	5'09
• Les agents liés de prestataires de services d'investissements	3'24
▪ TOTAL :	15'48

Sous-chapitre 1.6 : Les intermédiaires du financement participatif

• Introduction	2'00
• Les conseillers en investissement participatif	3'13
• Les intermédiaires en financement participatif	5'35
▪ TOTAL :	10'48

Sous-chapitre 1.7 : Gérer un cumul de statuts

• Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 1	4'57
• Le cas du conseiller en gestion de patrimoine - Partie 2	6'57
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 1	1'27
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 2	6'45
• Le cas de la vente du crédit et de l'assurance emprunteur - Partie 3	3'06
• Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit ?- Partie 1	3'40
• Le statut d'agent général est-il cumulable avec le courtage d'assurance et les opérations de crédit ?- Partie 2	2'32
▪ TOTAL :	28'24

Sous-chapitre 1.8 : Piloter la capacité professionnelle et l'honorabilité de ses collaborateurs

• Introduction	1'48
• Premier requis réglementaire : La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance - Partie 1	6'39
• Premier requis réglementaire : La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des distributeurs de produits d'assurance - Partie 2	2'48
• Deuxième requis réglementaire : La capacité professionnelle des salariés et dirigeants des intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement	7'17
• Troisième requis réglementaire : La capacité professionnelle des salariés et des dirigeants des conseils en investissements financiers	1'38
• Les recommandations pratiques en matière de capacité professionnelle des salariés de l'entreprise	2'59
• La capacité professionnelle du réseau de distribution	4'10
▪ TOTAL :	27'19



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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

Sous-chapitre 1.9 : Informer et conseiller son client

• Informer et conseiller en assurances non-vie – Partie 1	6'44
• Informer et conseiller en assurances non-vie – Partie 2	9'31
• Informer et conseiller en assurances-vie	9'58
• Informer et conseiller en banque	7'19
• Informer et conseiller en finance	8'58
▪ TOTAL :	42'30

Sous-chapitre 1.10 : Le RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données

• Le RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données	10'34
---	-------

Sous-chapitre 1.11 : Le cadre et les définitions du RGPD

• Cadre et définition du RGPD	8'28
• Application au monde de l'assurance	9'25
• Le consentement dans le cadre du RGPD	8'48
▪ TOTAL :	37'15

Sous-chapitre 1.12 : Les droits de la personne concernée

• Les droits des personnes concernées	11'03
---------------------------------------	-------

Sous-chapitre 1.13 : Les enjeux de la mise en conformité pour les assureurs

• Les enjeux de la mise en conformité - Partie 1	5'57
• Les enjeux de la mise en conformité - Partie 2	8'47
▪ TOTAL :	25'47

Sous-chapitre 1.14 : Rendre compte de sa mise en conformité – « accountability »

• Rendre compte de sa mise en conformité « accountability » - Partie 1	11'22
• Rendre compte de sa mise en conformité « accountability » - Partie 2	11'16
• Rendre compte de sa mise en conformité « accountability » - Partie 3	7'20
▪ TOTAL :	29'58

Sous-chapitre 1.15 : Les enjeux du maintien en conformité : le DPD

• Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 1	10'34
• Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 2	6'07
▪ TOTAL :	16'41



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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

Sous-chapitre 1.16 : Le RGPD, son contrôle et son application

• Le RGPD, son contrôle et son application - Partie 1	5'48
• Le RGPD, son contrôle et son application - Partie 2	7'14
• L'application du RGPD : les premières années	6'53
▪ TOTAL :	19'55

Sous-chapitre 1.17 : Respecter les règles de lutte anti-blanchiment

• Respecter les règles de lutte anti-blanchiment : la formation des salariés	4'32
• La classification des risques	4'16
• L'organisation du système de classification des risques	11'27
• Les procédures - Partie 1	5'14
• Les procédures - Partie 2	8'41
• Le régime de vigilance allégée	9'09
• Le contrôle	9'21
• Quiz (39 questions)	
▪ TOTAL :	52'40
▪ TOTAL (partie 1) :	10'52'10

Partie 2

Sous-chapitre 2.1 : Nature, caractéristiques, finalités des différentes formes de crédit aux particuliers

• Le crédit à la consommation	8'59
• Le crédit immobilier	8'48
• Le prêt viager hypothécaire – Partie 1	9'44
• Le prêt viager hypothécaire – Partie 2	6'16
• Le regroupement de crédits	6'00
▪ TOTAL :	39'47

Sous-chapitre 2.2 : Caractéristiques et finalités des crédits aux professionnels

• Qu'est-ce qu'un prêt professionnel ?	5'34
• Les différents types de crédits professionnels – Crédit-bail et crédit revolving	9'27
• Les différents types de crédits professionnels – Le prêt amortissable	7'28
• Les différents types de crédits professionnels – Prêt in-fine et PDE	6'07
• Le BFR	8'11
• Les « crédits à court terme » - Partie 1	8'49
• Les « crédits à court terme » - Partie 2	6'49
• Les « crédits à court terme » - Partie 3	10'39
• Les solutions de financement sans apport	10'38
• Obligations et garanties	7'09
• Les taux d'intérêt	6'19
• Les informations essentielles de la demande de prêt	6'08
▪ TOTAL :	1'32'28

Sous-chapitre 2.3 : Analyse des caractéristiques financières d'un crédit

• Introduction	2'04
• Le taux d'intérêt	11'17
• Comment calculer le taux d'intérêt	11'53
• Les taux d'intérêt	11'20
• Les taux d'intérêt : taux d'intérêt légal	7'03
• Les taux d'intérêt : taux d'usure	3'43
• Quiz - Connaissances générales sur le crédit (20 questions)	20'00

TOTAL :	47'20
TOTAL (partie 2) :	2'59'35
TOTAL MODULE 2 :	13'51'45

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun

Durée : 150h

🏠 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 : Notions générales sur les garanties

• Notions générales sur les garanties	5'38
• Les différents types de garanties : le cautionnement - Partie 1	8'37
• Les différents types de garanties : le cautionnement - Partie 2	6'42
• Les alternatives au cautionnement - Partie 1	7'20
• Les alternatives au cautionnement - Partie 2	4'23
• Les limites des garanties	7'03
• La notions de sûreté	7'30
• Les hypothèques	9'49
• La clause de propriété	2'08
• Le gage	3'10
• Le nantissement	3'36
• La propriété utilisée comme sûreté	5'36
• Quiz - Les notions générales sur les garanties (6 questions)	10'00

▪ **TOTAL MODULE 3 :** **1'11'32**

Module 4 : Notions générales sur les assurances des emprunteurs

Chapitre 1 : Comprendre et conseiller l'assurance emprunteur

Sous-chapitre 1 : Identifier le marché de l'assurance emprunteur en France

• Les différents types d'assurance emprunteur	5'56
• Les modes de distribution de l'assurance emprunteur – Partie 1	8'49
• Les modes de distribution de l'assurance emprunteur – Partie 2	4'27
• Un marché historiquement piloté par les réseaux bancaires	5'03
• L'essor de la délégation d'assurance	6'55
• L'évolution du marché de l'assurance emprunteur depuis 2010	8'54
• État actuel du marché de l'assurance emprunteur	5'29
• Bilan et perspectives pour le marché de l'assurance emprunteur	6'43

▪ **TOTAL :** **52'16**

Sous-chapitre 2 : Cerner le contrat d'assurance emprunteur

• Les parties au contrat d'assurance emprunteur	8'02
• Les caractéristiques du contrat d'assurance emprunteur	8'54
• La nature juridique du contrat d'assurance emprunteur	6'51
• Les liens entre le contrat d'assurance emprunteur et le contrat de prêt	8'19
• La faculté de résiliation du contrat d'assurance emprunteur	6'06
• La participation aux bénéfices	9'36
• Les garanties de l'assurance emprunteur – Partie 1	7'53
• Les garanties de l'assurance emprunteur – Partie 2	9'02
• La notion de garanties équivalentes	6'22
• Une technique de crédit de plus en plus complexe	4'08
• La souscription du contrat d'assurance emprunteur	7'15
• Le changement d'assurance emprunteur en cours de crédit	4'31
• L'après-vente et la gestion des sinistres	2'44
• La délégation de gestion	5'57
• L'assurance emprunteur et le RGPD	3'23

▪ **TOTAL :** **1'39'03**

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛 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

Sous-chapitre 3 : Appréhender techniquement l'assurance emprunteur

- Des profils de risque très hétérogènes 6'57
- La tarification de l'assurance emprunteur 7'20
- Comparaison des tarifications entre contrats groupe bancaire et contrats individuels 5'39
- Des approches techniques de gestion différentes 7'26
- La sélection médicale en matière d'assurance emprunteur 7'33

▪ **TOTAL :** **34'55**

Sous-chapitre 4 : Comprendre la convention AERAS

- Le développement de l'accès à l'assurance en cas de risque aggravé de santé 7'54
- La convention AERAS 4'07
- Le droit à l'oubli 7'08
- Une large communication au public 3'31
- Le traitement des données personnelles 5'45
- La couverture du risque invalidité 2'44
- Le dispositif d'écrêtement des surprises d'assurance 5'28
- Des démarches facilitées pour les candidats à l'emprunt 4'02
- Quiz - Assurance emprunteur (19 questions) 15'00

▪ **TOTAL :** **40'39**

TOTAL MODULE 4 : **3'46'53**

Module 5 : Les règles de bonne conduite

Chapitre 1 : La protection du client

- Connaissance du client 5'47
- La loi sur les discriminations - Partie 1 3'48
- La loi sur les discriminations - Partie 2 7'52
- La banque et la discrimination - Partie 1 7'50
- La banque et la discrimination - Partie 2 9'50
- Exigence de loyauté 5'12
- Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur - Partie 1 13'40
- Connaissance des droits et obligations de l'emprunteur et du conjoint non co-emprunteur - Partie 2 7'37
- Obligation d'information précontractuelle lors de l'entrée en relation 9'07
- Présentation des caractéristiques de la prestation 1'54
- Devoir de conseil et de mise en garde 7'00
- Le recueil des informations nécessaires 8'47
- Cas des contrats à distance 1'26
- Formaliser et documenter l'accompagnement du client 3'01
- Convention préalable sur les frais et les liens capitalistiques 5'06

▪ **TOTAL :** **1'37'51**

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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 prévention du surendettement et l'endettement responsable

• La stratégie actuelle	3'43
• Qu'est-ce qu'une situation de surendettement ?	4'46
• Endettement et surendettement	6'58
• Baisser son taux d'endettement	8'48
• Les mesures individuelles - Partie 1	7'57
• Les mesures individuelles - Partie 2	9'38
• Les mesures légales	6'53
• La procédure de surendettement	6'43
• Les risques auxquels s'expose le prêteur en cas de surendettement de l'emprunteur	10'24
▪ TOTAL :	1'07'50

Chapitre 3 : La prévention des conflits d'intérêts

• Qu'est-ce qu'un conflit d'intérêts ?	5'14
• Le dévoilement des mandats – Partie 1	11'43
• Le dévoilement des mandats - Partie 2	3'34
• Liens financiers et capitalistiques	6'23
▪ TOTAL :	26'54

Chapitre 4 : Assurance : Protection des données, gestion des réclamations, évaluation des risques, transaction de portefeuille et gouvernance des produits

Sous-chapitre 1 : Les problématiques « métier » des distributeurs

Protéger les données personnelles et médicales

• Les mesures de protection imposées par la réglementation	11'28
• Le contrôle du respect de la réglementation par la CNIL	7'14
▪ TOTAL :	18'42

Gérer ses réclamations clients

• La procédure de gestion des réclamations	7'05
• La médiation	8'39
• L'arbitrage	11'01
▪ TOTAL :	26'45

Évaluer son risque de responsabilité civile professionnelle

• La responsabilité civile de l'intermédiaire d'assurance	10'14
• La responsabilité civile de l'intermédiaire	10'00
• La jurisprudence en matière de devoir d'information et de conseil de l'intermédiaire : manquements retenus	5'50
• La jurisprudence en matière de devoir d'information et de conseil de l'intermédiaire : manquements non retenus	8'20
• La responsabilité civile de l'assureur	9'06
• La responsabilité civile de l'intermédiaire	3'18
▪ TOTAL :	46'48

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛 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

Comment mesurer l'étendue de votre responsabilité personnelle ?

• Introduction	2'10
• Qui peut être reconnu responsable sur son patrimoine personnel ?	9'54
• Envers qui et pour quelles raisons votre responsabilité civile peut-elle être mise en jeu ? – Partie 1	5'55
• Envers qui et pour quelles raisons votre responsabilité civile peut-elle être mise en jeu ? – Partie 2	4'57
• Quels peuvent être les enjeux liés à l'engagement de votre responsabilité pénale ?	7'06
• La menace liée aux actions de groupe	5'20
▪ TOTAL :	35'22

Comment parvenir à gérer avec succès de potentiels conflits d'intérêts ?

• Introduction	3'04
• Quel est le régime propre aux conventions passées entre le dirigeant et sa société ? – Partie 1	5'10
• Quel est le régime propre aux conventions passées entre le dirigeant et sa société ? – Partie 2	6'56
• De l'abus de biens sociaux à l'abus de pouvoir	7'38
• La rémunération du dirigeant	5'51
• Sociétés cotées et groupes internationaux	2'02
▪ TOTAL :	30'41

Sous-chapitre 2 : Acheter, vendre un portefeuille d'assurance

Les pourparlers

• Conditions préalables aux pourparlers	11'37
• L'évaluation des atouts et des risques	8'45
• Les audits à effectuer	5'17
▪ TOTAL :	25'39

La détermination du prix

• Méthodes d'évaluation du prix – Partie 1	7'29
• Méthodes d'évaluation du prix – Partie 2	7'30
• Quelle(s) méthode(s) d'évaluation du prix choisir ?	7'48
• Les abattements et restrictions	10'13
▪ TOTAL :	33'00

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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

Le financement

- Le financement 10'46

La prise en compte des impacts de la cession

- Les conséquences de la cession 7'35

La négociation et la promesse

- La négociation et la promesse 6'37

La cession proprement dite

- L'acte de cession – Partie 1 6'52
- L'acte de cession – Partie 2 10'13

▪ **TOTAL :** 17'05

Sous-chapitre 3 : Phase post-acquisition

- Le respect de l'application des accords 6'29
- Conclusion 2'38

▪ **TOTAL :** 09'07

Sous-chapitre 4 : Mettre en place sa politique de gouvernance des produits

- La gouvernance des produits d'assurances 2'41
- Les exigences de surveillance et de gouvernance à l'égard des concepteurs de produits d'assurance 11'07
- Les exigences de surveillance et de gouvernance à l'égard des distributeurs de produits d'assurance 6'04
- La gouvernance de produits financiers 3'11
- Les exigences de surveillance et de gouvernance à l'égard des producteurs de produits financiers - Partie 1 9'50
- Les exigences de surveillance et de gouvernance à l'égard des producteurs de produits financiers - Partie 2 6'51
- Quiz - Les règles générales de bonne conduite (19 questions) 15'00

▪ **TOTAL :** 39'44

TOTAL : 7'55'28

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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 6 : Contrôles et sanctions

Chapitre 1 : Connaissance des infractions et manquements relatifs au non-respect des règles figurant au titre Ier du livre III du Code de la consommation et de leurs sanctions

• Les sanctions en matière de crédit à la consommation - Partie 1	11'17
• Les sanctions en matière de crédit à la consommation - Partie 2	9'18
• Les sanctions en matière de crédit immobilier - Partie 1	12'48
• Les sanctions en matière de crédit immobilier - Partie 2	8'24
• Les sanctions communes au crédit immobilier et à la consommation	7'40
• Autres sanctions	6'16
▪ TOTAL :	55'43

Chapitre 2 : Les contrôles internes et l'arrêté du 3 novembre 2014 relatif au contrôle interne des entreprises du secteur de la banque, des services de paiement et des services d'investissement soumises au contrôle de l'ACPR

• Le contrôle de premier niveau des IOBSP	8'43
• Les systèmes de surveillance et de maîtrise des risques	6'12
▪ TOTAL :	14'55

Chapitre 3 : ACPR : compétences, contrôle, sanctions

• Les missions de l'ACPR	6'30
• L'organisation de l'ACPR - Partie 1	6'02
• L'organisation de l'ACPR - Partie 2	8'59
• Le contrôle de l'ACPR	9'47
• Les pouvoirs de l'ACPR	9'03
▪ TOTAL :	40'21

Chapitre 4 : DGCCRF : compétences, contrôle, sanctions

• Les missions de la DGCCRF	5'11
• Le contrôle de la DGCCRF	9'11
• Les suites données aux constatations	10'48
▪ TOTAL :	25'10

Chapitre 5 : ORIAS : compétences, contrôle

• Les compétences de l'ORIAS	6'22
• Le contrôle et les sanctions appliquées par l'ORIAS	9'39
• Synthèse sur le rôle de l'ORIAS	1'44
▪ TOTAL :	17'45

Chapitre 6 : Rôle de l'autorité de publicité

• L'autorité de régulation professionnelle de la publicité	9'05
• Quiz - Contrôles et fonctions (14 questions)	15'00

TOTAL MODULE 6 : **2'42'59**

Module 7 : Connaissances générales de l'assurance

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun

Durée : 150h

🏠 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 1 : Les problématiques "Métier" des distributeurs

Quelles sont les protections mises à disposition par l'entreprise ?

- Introduction 1'20
- Une société en France peut-elle prendre en charge un dirigeant ? 4'30
- En droit comparé, quelles sont les spécificités du droit anglo-saxon ? 3'14
- En quoi le bon usage de la délégation de pouvoir peut-il participer à la protection du chef d'entreprise ? 5'04
- La mise en place d'une couverture d'assurance 7'28

Le contrat d'assurance : la seule protection financière possible

- Introduction 1'09
- Quelle forme de contrat privilégier ? 7'34
- Quelles sont les garanties d'assurance responsabilité civile des mandataires sociaux de base ? 8'10
- Quelles sont les extensions de garantie disponibles ? 8'07
- Quelles sont les exclusions prévues au contrat ? – Partie 1 9'19
- Quelles sont les exclusions prévues au contrat ? – Partie 2 4'20
- Comment fonctionne le contrat pour s'adapter à l'évolution du risque ? 9'30

Les précautions à prendre pour une garantie fiable et efficace

- Introduction 1'13
- La protection prioritaire des individus 8'52
- Quelles sont les clauses auxquelles il faut particulièrement prêter attention ? 9'16
- Quels sont les pièges rencontrés dans les montages multilignes et programmes internationaux ? 8'41
- Les nouvelles solutions d'assurances dédiées : les polices dites « transaction » 3'19
- Les nouvelles solutions d'assurances dédiées : les polices « D&O top excess Side A DIC » 3'05
- Les nouvelles solutions d'assurances dédiées : les contrats multirisques financiers et les montages en coassurance verticale 3'36

La responsabilité du dirigeant de demain : enjeux et perspectives

- Introduction 1'28
- Les enquêtes et sanctions 4'04
- Les risques boursiers : indemnisation des actionnaires et actions de groupe 4'46
- Les risques sociaux et l'obligation de sécurité 6'51

Le statut du dirigeant

- Introduction 5'00
- Le statut de dirigeant – Partie 1 5'29
- Le statut de dirigeant – Partie 2 13'23

La détermination de la rémunération du dirigeant

- La détermination de la rémunération du dirigeant 6'37
- La rémunération du dirigeant dans les conventions réglementées 9'15
- Quelles sont les modalités de détermination de la rémunération au sein des autres structures ? 11'41

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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

La couverture des frais de santé, de la prévoyance lourde et de la perte d'emploi

- Comment peut-on appréhender les limites de la couverture du régime de base ? 4'52
- Que vise la mise en place d'une couverture complémentaire ? 7'03
- Comment considérer la souscription à des garanties supplémentaires ? 5'41
- Comment anticiper la perte involontaire d'emploi 9'59

La retraite du dirigeant

- La retraite du dirigeant 5'32
- En quoi consiste le régime supplémentaire à prestations définies ? 7'29
- Comment fonctionnent les régimes à cotisations définies ? 7'37
- Le cumul emploi-retraite 6'27
- À quoi sert le rachat de trimestres ? 6'19

Le dirigeant et l'épargne salariale

- Généralités 3'36
- Quelles sont les conditions de bénéfice des dispositifs d'épargne pour les mandataires sociaux exclusifs ? 6'01
- L'intéressement 8'09
- La participation 7'03
- Les dispositifs d'épargne salariale – Partie 1 4'23
- Les dispositifs d'épargne salariale – Partie 2 7'45

Le dirigeant et l'actionnariat salarié

- Le dirigeant et l'actionnariat salarié : les stock-options – Partie 1 5'51
- Le dirigeant et l'actionnariat salarié : les stock-options – Partie 2 8'16
- Les actions gratuites – Partie 1 6'49
- Les actions gratuites – Partie 2 3'26
- Que représentent les bons de souscription de parts des créateurs d'entreprises (BSPCE) ? 8'27
- Quel est le régime du traitement fiscal et social des bons de souscription de parts de créateur d'entreprise ? 7'50

Appréhender le contrôle de son activité et les sanctions

- Le contrôle par les fournisseurs 3'24
- Le contrôle par les autorités administratives - l'ACPR 4'24
- Le contrôle par les autorités administratives - l'AMF 3'52
- Le contrôle par les autorités administratives - la DGCCRF 2'59
- Les sanctions pénales et administratives : les suites possible d'un contrôle de l'ACPR 5'27
- Les sanctions pénales et administratives : les suites possibles d'un contrôle de l'AMF et de la DGCCRF 5'56

▪ **TOTAL :** 26'02

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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 souscription du contrat - L'impôt sur le revenu

Sous-chapitre 1 : Les contrats d'assurance-vie

- Généralités 11'49
- La suppression de la réduction d'impôt 3'44
- Quel est l'objet des contrats ouvrant droit à la réduction d'impôt ? 11'29
- **TOTAL :** 27'02

Sous-chapitre 2 : Le fichier des contrats d'assurance-vie (FICOVIE)

- Qu'est-ce que le FICOVIE ? 9'50

Sous-chapitre 3 : La saisie fiscale du contrat d'assurance-vie

- La question de la saisissabilité du contrat 7'23
- La saisie administrative à tiers détenteur (SATD) 13'48
- **TOTAL :** 21'11

Sous-chapitre 4 : La récupération des aides sociales

- La récupération des aides sociales 9'11

Sous-chapitre 5 : Le régime fiscal des contrats d'assurance-vie en déshérence (BOI-DJC-DES)

- Le régime fiscal des contrats d'assurance en déshérence 7'28
- L'assiette de prélèvement 8'55
- **TOTAL :** 16'23

Chapitre 3 : La détention du contrat

Sous-chapitre 1 : L'impôt de solidarité sur la fortune immobilière

- L'impôt sur la fortune immobilière (IFI) - Partie 1 8'32
- L'impôt sur la fortune immobilière (IFI) - Partie 2 7'34
- **TOTAL :** 16'06

Sous-chapitre 2 : Le traitement des contrats non dénoués (lors de la dissolution de la communauté)

- Le traitement des contrats non dénoués lors de la dissolution de la communauté 8'59
- L'incidence patrimoniale de la dissociation des régimes civil et fiscal 10'13
- **TOTAL :** 19'12

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛 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

Sous-chapitre 3 : Des arbitrages en suspension de prélèvements

- Une fiscalité privilégiée de la détention 6'45
- Un support privilégié de plafonnement des revenus 6'55
- **TOTAL :** **13'40**

Chapitre 4 : Fiscalité des capitaux transmis en cas de décès

Sous-chapitre 1 : Généralités

- Les principes juridiques de l'assurance-vie 7'31
- Les principes fiscaux 13'03
- Une jurisprudence économique 10'12
- **TOTAL :** **30'36**

Sous-chapitre 2 : La fiscalité des contrats souscrits actuellement (depuis le 31/10/98)

- La logique de l'article 9901 du CGI - Partie 1 6'49
- La logique de l'article 9901 du CGI - Partie 2 6'43
- La logique de l'article 9901 du CGI - Partie 3 6'54
- Le champ d'application du prélèvement de 20 % et 31,25 % 4'05
- Les contrats exonérés du prélèvement 4'56
- L'assiette du prélèvement et des modalités de recouvrement - Partie 1 4'58
- L'assiette du prélèvement et des modalités de recouvrement - Partie 2 10'17
- La méthode globale 7'22
- Les sommes versées après 70 ans - application de l'article 757 B du CGI - Partie 1 9'14
- Les sommes versées après 70 ans - application de l'article 757 B du CGI - Partie 2 7'37
- Les sommes versées après 70 ans - application de l'article 757 B du CGI - Partie 3 6'15
- Les sommes versées après 70 ans - application de l'article 757 B du CGI - Partie 4 6'00
- Les contrats alimentés avant et après 70 ans - l'élaboration d'une méthode globale de calcul 10'21
- Faut-il investir avant ou après 70 ans ? 3'23
- **TOTAL :** **1'34'54**

Sous-chapitre 3 : La fiscalité des contrats anciens (antérieurs au 13/10/88)

- Les contrats souscrits à compter du 20 novembre 1991 6'03
- La souscription de nouveaux contrats, le reversement sur un contrat ancien ou sa transformation 6'06
- **TOTAL :** **12'09**

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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

Sous-chapitre 4 : Les risques fiscaux d'abus de droit ou de requalification

• La notion d'abus de droit	4'45
• Le comité de l'abus de droit fiscal	5'26
• Assurance-vie et donation indirecte	4'46
• La notion de « primes manifestement exagérées »	7'45
▪ TOTAL :	22'42

Sous-chapitre 5 : Les obligations déclaratives

• Les obligations déclaratives des sociétés d'assurance	5'15
• Les contrats visés par l'article 757 B du CGI	6'47
• Les obligations déclaratives des bénéficiaires	2'57
▪ TOTAL :	14'59

Sous-chapitre 6 : L'assurance en cas de vie au bénéfice d'un tiers

• L'assurance en cas de vie au bénéfice d'un tiers	5'00
• En droit fiscal	4'38
▪ TOTAL :	9'38

Sous-chapitre 7 : La transmission   titre gratuit et   titre onéreux de contrats de capitalisation

• Le contrat de capitalisation	7'45
• La transmission à titre gratuit du contrat de capitalisation - Partie 1	7'23
• La transmission à titre gratuit du contrat de capitalisation - Partie 2	6'54
• La transmission à titre onéreux du contrat de capitalisation - Partie 1	4'29
• La transmission à titre onéreux du contrat de capitalisation - Partie 2	6'11
▪ TOTAL :	32'42

Chapitre 5 : Fiscalité des rachats de capitaux en cours de vie

Sous-chapitre 1 : Le paiement des sommes sous la forme d'un capital

• Introduction	1'33
• Le principe initial de non-imposition à l'impôt sur le revenu des produits des contrats de capitalisation et des assurances-vie	6'58
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : les exonérations - Partie 1	2'33
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : les exonérations - Partie 2	11'07
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : les exonérations - Partie 3	9'00
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : les exonérations - Partie 4	6'50

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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

• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : le fait générateur de l'impôt	2'00
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : l'assiette de l'impôt - Partie 1	7'19
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : l'assiette de l'impôt - Partie 2	5'45
• Le principe actuel d'imposition des produits et ses exceptions : l'assiette de l'impôt - Partie 3	5'29
• Les modalités d'imposition applicable aux produits issus des primes versées avant le 27 septembre 2017	6'00
• La fiscalité des contrats souscrits depuis le 25 juillet 1997	6'01
• La fiscalité des contrats antérieurs au 26 septembre 1997 : les contrats anciens - Partie 1	3'49
• La fiscalité des contrats antérieurs au 26 septembre 1997 : les contrats anciens - Partie 2	10'46
• Les obligations déclaratives	4'25
• Les produits des bons ou contrats de capitalisation et d'assurance-vie souscrits auprès d'entreprises d'assurance établies hors de France	5'10
• Le régime applicable aux produits issus des primes versées après le 27 septembre 2017	10'13
• Les contrats dits « DSK »	3'16
• Les conditions générales d'éligibilité des contrats dits « DSK » - Partie 1	11'31
• Les conditions générales d'éligibilité des contrats dits « DSK » - Partie 2	7'12
• Les limites du champ patrimonial des contrats « DSK »	7'16
• Les contrats dits « NSK »	6'21
• Les contrats d'assurance-vie à bonus de fidélité et les contrats à participation différée	6'06
• Les modalités d'imposition des opérations souscrites dans le cadre d'un plan d'épargne populaire	8'27
• L'imposition des produits du plan d'épargne populaire - Partie 1	8'27
• L'imposition des produits du plan d'épargne populaire - Partie 2	9'55
• La prime d'épargne	5'11
• Les modalités d'imposition des opérations souscrites dans le cadre d'un plan d'épargne en actions	3'27
• Les conditions d'ouverture d'un plan d'épargne en actions - Partie 1	4'14
• Les conditions d'ouverture d'un plan d'épargne en actions - Partie 2	6'50
• Les actifs éligibles au plan d'épargne en actions	10'51
• Le fonctionnement du plan d'épargne en actions	7'09
• La fiscalité du plan d'épargne en actions	9'33
• Les prélèvements sociaux du vivant de l'assuré - Partie 1	9'42
• Les prélèvements sociaux du vivant de l'assuré - Partie 2	7'17
• Les prélèvements sociaux au décès de l'assuré	5'30
▪ TOTAL :	4'03'13

Sous-chapitre 2 : Le règlement des prestations sous la forme de rente

• Les rentes viagères à titre onéreux - Partie 1	4'42
• Les rentes viagères à titre onéreux - Partie 2	6'02
• Les rentes viagères à titre onéreux - Partie 3	4'58
• Les pensions de retraite supplémentaire et les rentes viagères à titre gratuit	1'46
• Les obligations de l'organisme payeur	2'53
▪ TOTAL :	20'21



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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 6 : Épargne salariale

Sous-chapitre 1 : L'intéressement

• Introduction	3'12
• L'établissement de l'accord d'intéressement	3'14
• Contenu et délai de conclusion de l'accord d'intéressement	1'23
• Champ d'application de l'accord d'intéressement	3'23
• Calcul, répartition et versement de l'intéressement	2'39
• La disponibilité des droits et l'accord à l'intéressement	2'49
• Le supplément d'intéressement	1'54
• Le régime fiscal et social de l'intéressement	2'24

▪ **TOTAL :** **20'58**

Sous-chapitre 2 : La participation

• La participation	9'01
• Formule de calcul de la participation	12'00

▪ **TOTAL :** **21'01**

Sous-chapitre 3 : Le plan d'épargne entreprise (PEE)

• Le plan épargne entreprise (PEE)	7'33
• L'alimentation du PEE	8'51
• Disponibilité des sommes, gestion financière et actionariat	4'55
• Régime fiscal et social	6'02

▪ **TOTAL :** **27'21**

Sous-chapitre 4 : Le plan d'épargne inter-entreprise (PEI)

• Le plan épargne inter-entreprise (PEI)	4'39
--	------

Sous-chapitre 5 : Le compte épargne-temps (CET)

• Le compte épargne temps (CET)	9'52
---------------------------------	------

Sous-chapitre 6 : Actionariat

• L'actionariat - Partie 1	9'30
• L'actionariat - Partie 2	11'30

▪ **TOTAL :** **21'00**

Chapitre 7 : Mobilité internationale

Sous-chapitre 1 : Aspects propres au lieu de travail

• Les situations possibles	1'52
• Les problématiques à appréhender	3'10



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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

Sous-chapitre 2 : Aspects propres à la protection sociale

- La détermination de la loi de Sécurité sociale applicable 9'42
- Les coûts 4'07
- Les droits et garanties des salariés en mobilité internationale - Partie 1 3'25
- Les droits et garanties des salariés en mobilité internationale - Partie 2 7'49

▪ **TOTAL :** 30'05

TOTAL MODULE 7 : 12'00'14

Module 8 : Connaissances générales de l'immobilier et des apporteurs

Introduction : Un parcours immobilier inspirant

- **Du débutant à l'expert : Parcours immobilier inspirant avec Remy Jansen - Partie 1** 45'13
- **Du débutant à l'expert : Parcours immobilier inspirant avec Remy Jansen - Partie 2** 58'30

Chapitre 1 : Transfert de propriété, des risques et de la jouissance

- Le transfert de propriété, des risques et de la jouissance 5'52

Chapitre 2 : La saisie immobilière

- La saisie immobilière : ses caractéristiques et ses conditions 12'10
- Principales règles de la procédure – Partie 1 8'38
- Principales règles de la procédure – Partie 2 6'54
- La saisie de l'immeuble et l'établissement de l'acte de saisie 11'17
- La publication de l'acte de saisie de l'immeuble 2'58
- La pluralité de saisies immobilières et d'immeubles 3'45
- Les effets de l'acte de saisies à l'égard du débiteur ou du tiers détenteur 4'14
- La péremption de l'acte de saisie 4'36
- La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 1 9'21
- La vente de l'immeuble saisi et ses actes préparatoires – Partie 2 6'48
- L'audience et le jugement d'orientation dans le cas de vente d'immeuble saisi 6'34
- Les cas de vente amiable de l'immeuble saisi sur autorisation judiciaire et de vente de gré à gré au cours de la procédure d'adjudication 6'13
- La vente par adjudication – Partie 1 10'44
- La vente par adjudication – Partie 2 7'17
- La vente par adjudication – Partie 3 10'07
- La distribution du prix – Partie 1 11'33
- La distribution du prix – Partie 2 4'19

▪ **TOTAL :** 2'08'23

Chapitre 3 : Généralités sur la vente immobilière

- Définition de la vente immobilière 5'48
- Les contrats préparatoires 6'53
- Le cadre de l'avant contrat 4'57
- La stipulation de conditions 10'33
- La protection du bénéficiaire 7'09
- Le droit de rétraction de l'acquéreur immobilier non professionnel 8'21
- La réglementation des versements d'argent 3'37
- Les autres protections du bénéficiaire 6'37
- Avants contrats et procédures collectives 1'49

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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

• La promesse unilatérale de vente	13'27
• L'option réservée au bénéficiaire de la promesse unilatérale de vente	12'11
• Les indemnités d'immobilisation	10'18
• L'issue de la promesse de vente n°1 : l'absence de levée d'option	6'06
• L'issue de la promesse de vente n°2 : les modalités de la levée de l'option après la levée de l'option.	7'57
• L'issue de la promesse de vente n°3 : le refus de vendre ou d'acheter après la levée de l'option.	3'30
• L'issue de la promesse de vente n°4 : la perte ou la dégradation du bien	2'07
• La transmission de la promesse	15'35
• La promesse unilatérale d'achat	3'27
• La promesse synallagmatique et la vente sous signature privée	4'12
• Cas spécifique de la promesse synallagmatique valant vente	12'28
• Cas spécifique de la promesse ne valant pas vente	4'08
• Autres spécificités concernant la promesse de vente	6'24
• La fiscalité de la promesse synallagmatique	3'27
• Transmission de la promesse	5'22

▪ **Total :** **3'01'23**

Chapitre 4 : les obligations du notaire, du vendeur et de l'acheteur

• Les obligations du notaire	9'43
• Le devoir d'information	4'59
• L'obligation de délivrance – partie 1	13'42
• L'obligation de délivrance – partie 2	2'36
• L'obligation de délivrance – partie 3	4'47
• La garantie d'éviction – partie 1	7'51
• La garantie d'éviction – partie 2	10'25
• La garantie des vices cachés – partie 1	13'41
• La garantie des vices cachés – partie 2	8'08
• La garantie des vices cachés – partie 3	7'03
• Les garanties des vices de pollution	6'24
• La première obligation de l'acheteur, celle de payer de vente	11'35
• Les autres obligations de l'acheteur	1'36

Chapitre 5 : Le marché national de la gestion locative

• Introduction	4'07
• Les chiffres-clés du marché locatif	4'21
• Les grandes tendances du marché locatif	3'51
• Les grands réseaux immobiliers en France	6'13

▪ **TOTAL :** **18'32**

Chapitre 6 : Les professions de l'immobilier

• Le champ d'application de la loi Hoguet	3'24
• Les professions réglementées par la loi Hoguet	6'32
• Les professions connexes (Partie 1)	7'11
• Les professions connexes (Partie 2)	6'07

TOTAL : **23'14**

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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 7 : L'agent immobilier

Sous-chapitre 1 : Les conditions de l'exercice de l'agent immobilier

• L'agent immobilier	3'02
• L'aptitude professionnelle	9'16
• La garantie financière	11'18
• L'assurance de responsabilité civile	2'42
• Les incapacités d'exercice du métier	4'59
• La carte professionnelle (Partie 1)	6'35
• La carte professionnelle (Partie 2)	4'44
• L'obligation de formation continue	9'08
▪ TOTAL :	51'44

Sous-chapitre 2 : Les obligations de l'agent immobilier

• La déclaration préalable d'activité	2'12
• L'habilitation des négociateurs immobiliers	5'57
• La réception et la détention de fonds	4'08
• L'information du consommateur	10'09
• La conservation des documents professionnels	2'50
• La confidentialité, la protection des données et la déontologie	9'25
• La lutte contre le blanchiment des capitaux et l'habitat indigne	5'55
▪ TOTAL :	40'36

Sous-chapitre 3 : La responsabilité de l'agent immobilier

• La responsabilité civile et professionnelle de l'agent immobilier	9'05
• La responsabilité pénale de l'agent immobilier	2'44
• Le contrôle de l'activité de l'agent immobilier	6'21
▪ TOTAL :	18'10

Sous-chapitre 4 : Présentation des missions

• Les missions de l'administrateur de biens	10'14
---	-------

Chapitre 8 : Le mandat de gestion

• Le mandat de gestion locative : définition	6'54
• Le mandat de gestion locative : le fonctionnement	9'01
• La résiliation du mandat	5'37
▪ TOTAL :	21'32

Chapitre 9 : Le contrat de location

Sous-chapitre 1 : Le bail commercial

• Le bail professionnel ou destiné à une association	5'49
• Le bail commercial	8'37
• Les annexes	3'26
• Les autres baux commerciaux	9'23
▪ TOTAL :	27'15



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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

Sous-chapitre 2 : Le bail d'habitation

• Le bail d'habitation principale ou mixte : rappel des textes	7'15
• La rédaction du bail de location vide	9'11
• Quelles sont les clauses abusives ?	3'38
• Le bail « loi de 1948 »	6'52
• La location meublée	6'51
• La location saisonnière	6'14
• Les autres baux civils	2'20
• Les principes de la sous-location	8'47
• Rédaction du bail de sous-location : comment ça marche ?	2'23
• Les sanctions encourues pour sous-location illégale	3'13
• Faut-il souscrire une assurance multirisque habitation en sous-location ?	2'06
▪ TOTAL :	58'47

Chapitre 10 : Les obligations des parties

Sous-chapitre 1 : Les obligations des parties en cours de bail

• Introduction	1'37
• Quelles sont les obligations du bailleur ? (Partie 1)	11'07
• Quelles sont les obligations du bailleur ? (Partie 2)	6'45
• Quelles sont les obligations du bailleur ? (Partie 3)	6'00
• Qu'implique l'obligation de garantie ? (Partie 1)	9'37
• Qu'implique l'obligation de garantie ? (Partie 2)	6'58
• En quoi les obligations des cessions et sous-locations sont-elles particulières ?	9'41
▪ TOTAL :	50'08

Sous-chapitre 2 : Les obligations du locataire

• Introduction	1'00
• Quelles sont les obligations du locataire ?	4'58
• Que recouvre l'obligation de conservation ?	8'35
• Le respect de la destination contractuelle	6'01
▪ TOTAL :	20'34

Chapitre 11 : La gestion du loyer et des charges

Sous-chapitre 1 : La gestion du loyer et des charges

• Les appels de loyer et les quittances	8'36
• La révision du loyer	6'08
• La majoration et la réévaluation du loyer	7'52
• La demande d'aide au logement	5'55
• La collaboration avec la CAF	5'39
• La gestion des charges	7'47
▪ TOTAL :	36'02

Sous-chapitre 2 : La gestion des impayés

• Comment prévenir les situations d'impayés de loyers ?	8'23
• Comment gérer les situations d'impayés de loyers ?	6'41
• Comment régler les impayés de loyers avec les garants ?	3'13
• Comment régler les impayés avec la garantie loyers impayés ?	5'44
▪ TOTAL :	24'01



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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 12 : La fiscalité du propriétaire bailleur

• Gestion locative et fiscalité	8'56
• La défiscalisation immobilière	6'54
• Quelle fiscalité pour la location vide ?	5'27
• Location en meublé : le LMP	9'43
• Location en meublé : le LMNP	10'52
• Location meublée : exonération et taxes	6'05
▪ TOTAL :	47'57

Chapitre 13 : La fin du bail

• Les modalités de résiliation du bail (Partie 1)	4'41
• Les modalités de résiliation du bail (Partie 2)	4'47
• Le droit de préemption du locataire	8'08
▪ TOTAL :	13'36

Chapitre 14 : Les tâches de gestion liées à la sortie du locataire

• Le pré-état des lieux	5'23
• L'état des lieux de sortie (Partie 1)	7'44
• L'état des lieux de sortie (Partie 2)	6'13
• La restitution des clés	4'09
• Le remboursement du dépôt de garantie et le solde de tout compte	4'28
▪ TOTAL :	21'03

Chapitre 15 : La procédure d'expulsion du locataire

• Quelle est la procédure à suivre pour expulser un locataire ?	4'06
• Quels sont les principaux motifs à l'expulsion d'un locataire ?	11'49
• Comment expulser un squatteur ?	8'40
▪ TOTAL :	24'35

Module 9 : Qualité de vie au travail

Chapitre 1 : QVT et performance : où en sommes-nous en France ?

PARTIE 1 : De quoi parle-t-on ?

• Introduction	12'10
• Les leviers de la QVT et de la performance	8'03
• La QVT, Héritage de plusieurs traditions scientifiques - Partie 1	6'36
• La QVT, Héritage de plusieurs traditions scientifiques - Partie 2	8'26
• La QVT, Héritage de plusieurs traditions scientifiques - Partie 3	6'49
• Podcast	5'00
• La QVT, un sujet de compromis entre acteurs sociaux - Partie 1	3'09
• La QVT, un sujet de compromis entre acteurs sociaux - Partie 2	8'07
• La QVT, un sujet de compromis entre acteurs sociaux - Partie 3	7'38
• La QVT est l'affaire de tous dans l'entreprise	7'37
• Conclusion	1'24
• Quiz final Partie 1	30'00
▪ TOTAL :	1'44'59



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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

PARTIE 2 : La mesure de la QVT

• Introduction	1'53
• Les approches centrées sur la santé au travail - Partie 1	5'48
• Les approches centrées sur la santé au travail - Partie 2	7'35
• Les approches centrées sur la santé au travail - Partie 3	4'17
• Quiz : vrai ou faux	10'00
• Les approches psychologiques et comportementales - Partie 1	5'44
• Les approches psychologiques et comportementales - Partie 2	8'44
• Conclusion	1'46
• Commentaires	9'33
• Quiz final Partie 2	25'00

▪ **TOTAL :** 1'20'20

PARTIE 3 : Pourquoi les entreprises ont-elles intérêt à s'engager dans des démarches de QVT ?

• Introduction	1'20
• L'engagement des salariés impacte la performance des entreprises	10'54
• Pratiques managériales, QVT, engagement, performance : des liens multiples	7'36
• Impliquer les salariés : vecteur d'engagement, de performance et de QVT	8,20
• Quiz : Les effets sur la QVT	15'00
• Conclusion	2'03
• Commentaires : S'adapter ou mourir	8'36
• Quiz final Partie 3	30'00

▪ **TOTAL :** 1'23'49

Module 2 : QVT et performance : plus rentable que contraignant

Partie 1 : QVT et performance dans les entreprises

• Rechercher une efficacité sur le terrain	12'16
• Mettre en place une nouvelle organisation	10'38
• Donner du sens à l'activité	7'33
• S'appuyer sur une nécessaire maturité organisationnelle	2'17
• Viser de meilleures relations professionnelles et sociales	4'23
• Quiz : Qu'avez-vous retenu ?	15'00
• Communiquer et informer	5'34
• Prendre au sérieux l'environnement physique	5'00
• Soutenir les managers	9'28
• Apprécier les résultats, même émergents	7'27
• Quiz final - Partie 1	30'00

▪ **TOTAL :** 1'50'00

Partie 2 : QVT et performance dans les organisations du travail « émergentes »

• Qu'est-ce que le lean management ?	7'04
• Entreprise libérée	8'58
• Entreprise responsable - Partie 1	3'24
• Entreprise responsable - Partie 2	2'16
• Le chemin vers des organisations du travail responsabilisantes - Part 1	3'13
• Quelle est la place de l'autonomie dans ces organisations ?	3'32

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏠 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

• Quiz : Qu'avez-vous retenu ?	10'00
• Le chemin vers des organisations du travail responsabilisantes - Part 2	3'40
• Conclusion	1'35
• Quiz final - Partie 2	30'00

▪ **TOTAL :** **1'13'42**

Module 3 : Comment amener l'approche de la Qualité de Vie au Travail ?

• Introduction	1'34
• La conception et le pilotage de la qualité de vie au travail	9'02
• Le diagnostic et les choix d'expérimentations - Partie 1	5'58
• Comment utiliser les autres outils de l'Anact et de l'Aract ?	5'38
• Le diagnostic et les choix d'expérimentations - Partie 2	2'57
• Quiz : Testez vos connaissances	10'00
• L'expérimentation et l'évaluation	5'29
• Méthodologie de l'expérimentation	2'43
• Méthodologie de l'évaluation	3'05
• L'espace de discussion au service de l'expérimentation	5'19
• Quiz final Module 3	35'00

▪ **TOTAL :** **1'26'45**

Module 4 : Questions sur la QVT

• Qu'est-ce que la QVT ?	3'55
• Quelle démarche mettre en œuvre ?	2'00
• Pour répondre à quels enjeux ?	2'37
• Comment lancer la démarche ?	2'18
• Avec qui agir ?	2'47
• Comment réaliser le diagnostic ?	1'32
• Quels indicateurs utiliser ?	1'52
• Quiz : La QVT ? Vous savez tout ?	10'00
• Comment expérimenter un projet ?	3'12
• Comment évaluer l'organisation du travail ?	3'50
• Comment pérenniser la démarche ?	1'41
• Qu'est-ce que l'ANACT/ARACT ?	2'50
• Quiz final Module 4	35'00

▪ **TOTAL :** **1'01'34**

TOTAL MODULE 9 : **10'01'09**

TOTAL MODULE A : 80H

MODULE B : Crédit à la consommation et crédit de trésorerie

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun

Durée : 150h

🏛️ 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 : L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation

• Comment protéger ses données et rester conforme aux exigences réglementaires ? (PRATIQUE)	1'47'38
• L'environnement	10'34
• Le crédit à la consommation en France	7'57
• Quels ont été les facteurs du développement du crédit à la consommation ? Partie 1	5'24
• Quels ont été les facteurs du développement du crédit à la consommation ? Partie 2	6'40
• Les principaux textes législatifs-Partie 1	8'04
• Les principaux textes législatifs-Partie 2	8'14
• Les fichiers gérés par la Banque de France	10'27
• La réglementation de la publicité	5'10
• Quelle en est la teneur ?	5'46
• La mise en place d'une régulation spécifique pour certaines catégories de crédits - Partie 1	5'44
• La mise en place d'une régulation spécifique pour certaines catégories de crédits - Partie 1	8'03
• Les autres informations exigées	4'34
• Les types de crédits aux particuliers et leurs adaptations aux besoins du client	7'05
• Les crédits non affectés - Partie 1	3'39
• Les crédits non affectés - Partie 2	8'30
• Les crédits affectés	8'00
• Les autres types de crédits - Partie 1	8'45
• Les autres types de crédits - Partie 2	7'52

TOTAL MODULE 1 : 3'52'31

Module 2 : Le crédit à la consommation

• Rappel de terminologie financière - Partie 1	11'15
• Rappel de terminologie financière - Partie 2	8'46
• Les différentes modalités de garantie des crédits	3'52
• Les garanties - Partie 1	7'36
• Les garanties - Partie 2	9'40
• Les assurances	6'12
• Les coûts associés	7'17
• Les droits de l'emprunteur - Partie 1	7'16
• Les droits de l'emprunteur - Partie 2	5'41
• Les devoirs de l'emprunteur	2'41
• Les implications d'un crédit pour le conjoint non co-emprunteur	6'59
• Immobilier neuf : Questions et réponses avec Audrey Boucabeille	1'32'51

TOTAL MODULE 2 : 2'50'06



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun

Durée : 150h



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 : Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur

- Les explications à fournir à l'emprunteur pour lui permettre de comprendre le contenu de la fiche mentionnée à l'article L31 10'14
- La fiche correspondant à l'article 312-17 - La fiche de dialogue 1'43
- Les caractéristiques essentielles du prêt à la consommation 7'43
- Un cas d'étude 3'59
- Les conséquences du crédit sur la situation financière de l'emprunteur 6'41
- La remise de l'offre de contrat de crédit ainsi que les explications à fournir 6'26
- Autour de l'OPC 2'12

TOTAL MODULE 3 : 38'58

Module 4 : La préparation d'un dossier de crédit à la consommation

- L'analyse du dossier 8'28
- Liste des informations à recueillir 3'19
- Liste des documents nécessaires au dossier 1'51
- **Comment augmenter ses chances d'obtenir un prêt immobilier ? avec Arnaud Guelfi (PRATIQUE)** 2'24'41

TOTAL MODULE 4 : 2'38'19

Module 5 : Environnement du crédit et de l'assurance

- Présentation 1'31
- Comment est née l'assurance ? 8'56
- Le développement de l'assurance 10'00

Chapitre 1 : L'origine et le développement de l'assurance

- L'assurance, des origines à nos jours 6'41

Chapitre 2 : Le secteur de l'assurance

- Le domaine de l'assurance 9'01

Chapitre 3 : Le rôle social et économique de l'assurance

- Aspect économique et social de l'assurance - Partie 1 6'53
- Aspect économique et social de l'assurance - Partie 2 6'10

▪ **TOTAL :** 13'03

Chapitre 4 : Les bases techniques de l'assurance

- Initiation aux techniques d'assurances – Partie 1 10'16
- Initiation aux techniques d'assurances – Partie 2 8'14

▪ **TOTAL :** 18'30

Chapitre 5 : Les différentes assurances

- Distinctions 4'47
- Les branches de l'assurance 5'32

▪ **TOTAL :** 10'19



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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 6 : Le cadre juridique de l'assurance

• Le cadre juridique de l'assurance – Partie 1	3'50
• Le cadre juridique de l'assurance – Partie 2	3'44
• Le cadre juridique de l'assurance – Partie 3	4'20
▪ TOTAL :	11'54

Chapitre 7 : Le contrat d'assurance

• Fondements du contrat d'assurance	4'55
• L'obligation d'information préalable au contrat d'assurance	7'47
• La proposition d'assurance	2'14
• La note de couverture et la police d'assurance	3'06
• Exécution du contrat d'assurance – Partie 1	4'16
• Exécution du contrat d'assurance – Partie 2	4'54
• Exécution du contrat d'assurance – Partie 3	3'16
• Exécution du contrat d'assurance – Partie 4	3'00
• Le principe indemnitaire de l'assurance de dommages	4'29
• Autres caractéristiques du contrat d'assurance de dommages	4'16
• Le contentieux de l'assurance	2'46
▪ TOTAL :	44'59

Chapitre 8 : Les 3 catégories d'organismes assureurs

• Les sociétés d'assurances	5'33
• Les mutuelles	2'59
• Les institutions de prévoyances (IP)	1'52
• Le contrôle des différents organismes d'assurances	5'10
• L'agrément des organismes d'assurances	2'25
• Règles techniques et financières des organismes d'assurances	4'47
▪ TOTAL :	22'46

Chapitre 9 : La distribution d'assurance

• La distribution d'assurance – Partie 1	9'24
• La distribution d'assurance – Partie 2	7'51
▪ TOTAL :	17'15

Chapitre 10 : Notions de responsabilité

• Généralité sur les responsabilités	14'25
• La responsabilité civile extra contractuelle	12'21
• La responsabilité civile contractuelle	4'04
• Les autres responsabilités civiles	6'50
▪ TOTAL :	37'40



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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 11 : Les assurances de responsabilité

• Généralités sur les assurances de responsabilité	7'43
• Contenu d'un contrat d'assurance responsabilité civile	5'01
• L'assurance de la responsabilité civile du particulier	5'37
• L'assurance de la responsabilité civile du chef d'entreprise	6'30
• Les assurances de responsabilité civile professionnelle	7'31
▪ TOTAL :	32'22

Chapitre 12 : L'assurance multirisque

• Le risque d'incendie	7'00
• Les garanties de l'assurance incendie - Partie 1	6'14
• Les garanties de l'assurance incendie - Partie 2	7'18
• Le règlement des sinistres incendie	6'39
• Les assurances dégâts des eaux, vol, bris de glace	9'55
▪ TOTAL :	37'06

Chapitre 13 : L'assurance de protection juridique

• L'assurance de protection juridique – Partie 1	4'48
• L'assurance de protection juridique – Partie 2	7'41
▪ TOTAL :	12'29

Chapitre 14 : Les distributeurs d'assurances

• Introduction	4'22
• Les entreprises d'assurance agissant en qualité de distributeur d'assurance	2'00
• Les agents généraux d'assurance - Partie 1	3'50
• Les agents généraux d'assurance - Partie 2	5'03
• Les agents généraux d'assurance - Partie 3	8'11
• Les agents généraux d'assurance - Partie 4	8'44
• Les agents généraux d'assurance - Partie 5	4'28
• Les généraux d'assurance - Partie 6	8'42
• Les généraux d'assurance - Partie 7	3'39
• Les courtiers d'assurance - Partie 1	6'40
• Les courtiers d'assurance - Partie 2	8'24
• Les mandataires d'assurance - Partie 1	6'15
• Les mandataires d'assurance - Partie 2	5'07
• Les mandataires d'intermédiaire d'assurance	9'09
• Les intermédiaires en assurance européens	5'08
• Quiz (45 questions)	1'00'00
▪ TOTAL :	3'54'23
TOTAL MODULE 5 :	8'48'55

TOTAL MODULE B : 20H



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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 C : Le regroupement de crédits

Module 1 : L'environnement du regroupement de crédits

• Les lois régissant le regroupement de crédits - loi Murcef et loi Scrivener	9'28
• Les lois régissant le regroupement de crédits et le surendettement	9'37
• Le droit du regroupement de crédits – Partie 1	8'55
• Le droit du regroupement de crédits – Partie 2	6'28
• Les opérateurs traditionnels	8'01
• Les opérateurs historiques – Partie 1	6'24
• Les opérateurs historiques – Partie 2	8'55
• Les services sociaux	4'17
• L'histoire du regroupement de crédits en France	7'06

TOTAL MODULE 1 : 1'09'11

Module 2 : Le regroupement de crédits

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

• Introduction	1'45
• Pourquoi regrouper ses dettes ?	2'50
• Qui est concerné par le rachat de crédits ?	1'48
• Le rachat de crédits 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 :** 1'04'05

Chapitre 2 : Le rachat de crédit immobilier

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

■ **TOTAL :** 1'12'44



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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 3 : Le rachat de crédit à la consommation

• Le rachat de crédit à la consommation	9'49
• Exemples de rachat de crédit à la consommation en aménageant la durée	8'30
• Exemples de rachat de crédit à la consommation pour ajouter un crédit	8'25
• Exemples de rachat de crédit à la consommation pour bénéficier d'un meilleur taux	5'23
• Exemples de rachat de crédit à la consommation pour abaisser le coût à venir	4'55
▪ TOTAL :	37'22

Chapitre 4 : La vente à réméré

• La vente à réméré	12'58
• Exemple de vente à réméré pour régler un problème de trésorerie	7'18
• Exemple de vente à réméré pour se sortir du surendettement	7'37
• Exemple de comparaison entre une restructuration de crédits et une vente à réméré	9'06
▪ TOTAL :	36'59

Chapitre 5 : À qui faut-il s'adresser pour un rachat de crédits ?

• Les courtiers en rachat de crédits	5'57
• Comment le courtier en rachat de crédits trouve-t-il ses clients ?	3'35
• Les banques et sociétés de crédit	1'57
• Créditlift Courtage	5'31
• Sygma by BNP Paribas Personal Finance	3'38
• My Money Bank, La Banque Postale Consumer Finance et autres organismes	5'19
• Quiz (28 questions)	
▪ TOTAL :	25'57

Chapitre 6 : Les établissements de crédits généralistes ou spécialisés

• Les spécificités - Partie 1	4'51
• Les spécificités - Partie 2	5'38
• Les exigences et le contrôle des établissements de crédit	11'02
• Le taux de transformation	3'21
• Les comparateurs	3'20
▪ TOTAL :	28'12

Les relevés de compte : inventaire exhaustif, contrôle

• Explication d'un relevé de banque – Partie 1	15'17
• Explication d'un relevé de banque – Partie 2	7'52
• Explication d'un relevé de banque – Partie 3	3'23
▪ TOTAL :	26'32

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏠 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 : Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information du candidat au regroupement

Chapitre 1 : Le cadre légal du rachat de crédits

- Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits immobiliers 7'37
 - Le cadre légal du rachat de crédits : cas de la réglementation des crédits à la consommation 3'47
 - Quiz (5 questions)
- **TOTAL MODULE 3 :** 11'24

Soft Skills

Module 4 : Connaissances générales en technique de vente

Chapitre 1 : La compréhension basique du processus de vente

- Introduction 0'50
 - Quels sont les différents types de cycles de vente ? 3'52
 - Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses 2'01
 - Abordons les spécificités de la vente en B2B 6'15
 - La vente en B2C : particularités 6'37
 - Qu'est-ce que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ? 4'12
 - Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs 6'49
 - Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial? 15'59
 - Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ? 7'15
 - Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ? 4'19
 - Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale 12'35
 - Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ? 9'32
 - Adoptez la vente attitude 9'12
 - 10 conseils pour pratiquer l'écoute active 6'16
 - Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ? 6'07
 - Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? à quoi sert-elle ? 2'23
- **TOTAL :** 1'44'14

Chapitre 2 : 7 étapes de ventes

- Introduction 2'15
- Étape 1 : L'accueil du client 1'25
- Comment créer un climat d'accueil favorable 2'32
- Quels sont les moyens d'expression 8'15
- La règle des 4x20 3'12
- Conclusion 2'52
- Étape 2 : Découvrir ses besoins 4'36
- Connaître les motivations d'achat 4'17
- Support : Connaître les motivations d'achat (3 PDF)
- La phase d'action 3'37
- Étape 3 : Le produit 2'51
- Support : Le produit (PDF)
- L'argumentation 9'14



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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

• Étape 4 : Identifier les objections	4'05
• Traiter les objections	3'59
• L'annonce du prix	3'17
• Étape 5 : Conclusion de la vente	1'52
• Étape 6 : La vente complémentaire	4'05
• Étape 7 : Soigner la prise de congé	1'22
• La fidélisation	4'27
• Conseiller le client sur les produits ou services non disponibles en boutique grâce aux appareils connectés	10'12
▪ TOTAL :	1'18'25

Chapitre 3 : 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 débuter 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	10'18
• Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent !	12'59
• Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ?	6'18
• Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ?	9'35
• 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 :	2'31'34

Chapitre 4 : 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
▪ TOTAL :	1'17'50

Chapitre 5 : Comprendre son environnement de vente



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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

• Le bouche-à-oreille	10'59
• Les fondamentaux d'une recommandation réussie	6'53
• Découvrez nos (13) conseils pour faire de votre salon professionnel une vitrine accueillante	11'01
• Quelle stratégie marketing pour vendre en B2C : quelles sont les bonnes pratiques du moment ?	9'01
• Qu'est-ce que l'UX ?	5'47
• Les différents outils de communication	10'41
• Comprendre son environnement de vente	10'10
• Comprendre les différents supports de vente et leurs impacts	3'47
• Comprendre Google Analytics et les reportings	8'46
• Comprendre LinkedIn et les reportings	17'23
• Construire sa E-réputation sur LinkedIn	14'16
• Comment traiter les données pour améliorer le processus de vente	16'24
• Répondre aux avis positifs et négatifs de Google - Partie 1	7'53
• Répondre aux avis positifs et négatifs de Google - Partie 2	7'11
• Introduction au référencement : SEO & SEA	29'07
• Référencement Gratuit (SEO)	55'25
• Référencement Payant (SEA), Google AdWords	17'15

▪ **TOTAL :** **4'01'59**

Chapitre 6 : La prospection omnicanale et la découverte client

• Les 4 étapes indispensables de la prospection client	8'04
• 5 règles d'or pour mener sa prospection à la réussite	6'34
• 6 étapes clés pour une prospection commerciale digitale efficace	6'13
• Quelles sont les techniques de prospection commerciale efficaces	8'02
• La prospection commerciale par recommandation	7'31
• Phase de découverte : oubliez vos a priori !	7'42
• Besoins clients ... Pas d'erreurs d'interprétation	5'16
• L'art du Storytelling ou comment raconter une histoire qui fait vendre !	12'29
• Méthode QQOQCP : sachez utiliser les bonnes questions pour la découverte des besoins de vos clients	8'28
• Comment prospecter et vendre par téléphone ?	4'58
• Prospection commerciale : quelles sont les meilleures pratiques pour conclure une vente avec un prospect difficile ? Comment éveiller l'intérêt d'un client qui semble indifférent ?	7'12
• Comment réussir un plan de découverte et ainsi améliorer ses ventes ?	5'41

▪ **TOTAL :** **1'28'10**

Chapitre 7 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanale

• Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone	10'53
• Comment booster votre performance en télévente ?	10'03
• Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ?	14'03
• Vendre à un client par téléphone : voici quelques astuces pour améliorer votre technique d'approche	10'48
• Téléprospection : des erreurs à éviter ? Absolument !	8'59
• Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ?	8'59
• Script ou guide d'entretien téléphonique : l'indispensable préparation pour une déjouer les barrières lors de vos campagnes de télémarketing	3'31
• Script téléphonique pour vos actions de prospection téléphonique : existe-t-il une méthode parfaite ?	4'15



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun

Durée : 150h



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

- Nos conseils pour vous aider à réaliser des scripts d'appel efficaces pour atteindre vos objectifs 4'23
- Quiz (40 Questions)

▪ **TOTAL :** 3'01'33

TOTAL MODULE 4 : 15'23'45

TOTAL MODULE C : 20H

MODULE D : Services de paiement

Partie 1

Module d'introduction

- **Les coulisses du système bancaire : blanchiment d'argent, fraude fiscale et terrorisme** 1'08'35
- Les origines de la monnaie 6'20
- L'ère économique 8'50
- La révolution économique médiévale 6'38
- Les grandes découvertes 11'02
- Les derniers ajustements 10'34
- L'ère du virtuel 09'06

▪ **TOTAL :** 02'01'05

Module 1 : L'environnement des services de paiement

- La transposition de la directive services de paiement 07'32
- Le partage des données entre les banques et les fintechs 09'05
- Incidence de la directive SEPA 07'26
- Le rôle des établissements de paiement - Partie 1 04'33
- Le rôle des établissements de paiement - Partie 2 10'43
- Les services des établissements de paiement 03'23
- Les autres prestataires de services de paiement 05'40
- L'agrément de l'autorité de contrôle prudentiel et de résolution 06'13
- L'analyse du dossier de demande d'agrément de l'ACPR 03'23
- Liste des informations à recueillir et à donner - Partie 1 06'57
- Liste des informations à recueillir et à donner - Partie 2 07'33
- Liste des documents nécessaires au dossier 03'23

▪ **TOTAL :** 01'15'51

Module 2 : Les différents services de paiement

- Les cartes de crédit et de paiement 07'43
- Le mécanisme du paiement par carte 09'59
- Les utilisations frauduleuses 04'25
- Les services de transfert d'argent - Le virement bancaire 06'49
- Les dérivés du virement bancaire 08'52
- Le rôle du banquier dans l'émission du chèque 04'35
- La provision du chèque 09'59
- Le rôle du banquier dans le paiement du chèque 10'50

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun

Durée : 150h

🏛️ 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

• Le rôle du banquier dans l'émission et l'encaissement des autres effets de commerce	03'26
• La gestion des moyens de paiement	04'19
• Le déclenchement de l'opération de paiement	03'54
• Les obligations des parties	08'45
• Les paiements contestés	08'59
▪ TOTAL :	01'32'35
TOTAL PARTIE 1:	04'49'31

Partie 2

Module 1 : Les effets de commerce

• Les conditions de fond de la création de la lettre de change – Les conditions chez le tireur	08'21
• Les conditions de fond de la création de la lettre de change - La provision	09'21
• Les conditions de fond de la création de la lettre de change – L'acceptation du tiré	10'40
• Synthèse sur la création de la lettre de change	02'45
• La circulation de la lettre de change	02'31
• Les conditions de l'endossement translatif de la lettre de change	05'53
• Les effets de l'endossement translatif de la lettre de change	10'46
• L'inopposabilité des exceptions	13'48
• Les lettres de change relevé	05'09
• Les endossements particuliers de la lettre de change	05'37
• Synthèse sur la circulation de la lettre de change	02'13
• Les garanties de paiement de la lettre de change	13'52
• Le moment de la présentation au paiement de la lettre de change	06'36
• Les modalités de la présentation et du paiement de la lettre de change	08'44
• Les recours cambiaires	11'07
• Synthèse sur le paiement de la lettre de change	02'19
• Les caractéristiques du billet à ordre	08'24
• Le billet à ordre, sa circulation et ses effets	06'03
▪ TOTAL :	2'19'17

Module 2 : Les droits de la clientèle en matière de services de paiement (délais d'exécution des ordres, informations, incidents de paiement ...)

• Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information des clients	09'52
• Ouverture de compte bancaire - Conditions et informations	09'53
• Le droit au compte	04'17
• Perte ou vol de l'instrument de paiement et découvert bancaire	06'28
• Le changement de banque	05'30
• Le contenu de la convention de services de paiement	09'38
▪ TOTAL :	45'38

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun

Durée : 150h

🏛️ 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 : La préparation d'un dossier de service de paiement

• L'analyse du dossier de services de paiement	02'20
• Liste des informations à fournir dans un dossier de services de paiement	02'19
• Liste des documents nécessaires au dossier de demande de services de paiement	01'42
▪ TOTAL :	06'21
TOTAL PARTIE 2 :	3'11'16

Partie 3 : Soft Skills

Module 1 : Techniques de vente

• Podcast - Guillaume MOLMY	1'39'18
• Pourquoi fidéliser ses clients ?	06'11
• Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ?	05'36
• L'importance de la vente pour garantir la fidélité client	06'30
• Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client	05'37
• L'écoute : clé de la relation client	08'02
• Vendeurs : soyez au top de votre relation client	13'23
• Optimiser la gestion de son portefeuille clients	02'41
• Quelles sont les meilleures stratégies pour développer son portefeuille clients ?	08'03
• Le début de la relation client ou comment bien gérer l'après-vente et la fidélisation	07'37
• Comment soigner sa relation client avec un site web ?	07'12
• Comment se différencier en temps de crise ? Quelles sont les meilleures stratégies en matière de fidélisation client ?	13'23
• Comment optimiser la gestion de votre portefeuille clients à l'heure du digital ?	18'58
• La satisfaction client, l'une des meilleures techniques de fidélisation	16'13
• Les conséquences de l'insatisfaction client	22'49
• Qu'est-ce que la relation client et comment soigner sa mise en application au sein de votre entreprise ?	10'03
• Comment enrichir une relation client à distance dans une organisation omnicanale ?	05'41
• Et si vous écoutiez vos clients mécontents ou insatisfaits ? Quelle est l'importance de cette écoute dans la fidélisation ?	04'14
▪ TOTAL :	04'21'31

TOTAL MODULE D : 10H

Module E : Le crédit immobilier



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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 : L'environnement du crédit immobilier.

Chapitre 1 : Rappels législatifs (loi Scrivener, loi Chatel, loi Murcef, loi SRU)

• Introduction	3'00
• Rappel législatif - Partie 1	7'33
• Rappel législatif - Partie 2	5'45
• Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 1	9'30
• Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 2	4'58

Chapitre 2 : Les établissements de crédit

• Quels établissements sont autorisés à distribuer du crédit immobilier ?	5'04
▪ TOTAL MODULE 1 :	35'50

Module 2 : Les intervenants et le marché

• Les acteurs associés à un crédit immobilier	9'09
• L'organisation et le fonctionnement de la publicité foncière	3'32
▪ TOTAL MODULE 2 :	12'41

Module 3 : Le crédit immobilier

Chapitre 1 : Caractéristiques financières d'un crédit immobilier

• Le taux nominal, le taux fixe et le taux variable	7'40
• La durée d'un crédit immobilier et l'application du taux	11'27
• Les frais liés au crédit immobilier	2'35
• Le taux d'usure	4'26
▪ TOTAL :	26'08

Chapitre 2 : Modalités de garantie des crédits et conditions de fonctionnement de la garantie.

• 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
• 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
• 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

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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

- Les autres solutions de garanties du crédit immobilier 9'46
- **TOTAL :** 55'59

Chapitre 3 : Le mécanisme AERAS en cas de risque de santé aggravé

- Le développement de l'accès à l'assurance en cas de risque aggravé de santé 7'54
- La convention AERAS 4'07
- Le droit à l'oubli 7'08
- Une large communication au public 3'31
- Le traitement des données personnelles 5'45
- La couverture du risque invalidité 2'44
- Le dispositif d'écrêtement des surprimes d'assurance 5'28
- Des démarches facilitées pour les candidats à l'emprunt 4'02

- **TOTAL :** 40'39

Chapitre 4 : Les différents prêts immobiliers

- Les particularités du contrat de crédit immobilier 6'43
- Le prêt immobilier VEFA 5'22
- Le prêt relais immobilier 7'18

- **TOTAL :** 19'23

Chapitre 5 : Le rachat de crédit immobilier

- Le rachat de crédit immobilier 10'36
- Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant la même durée 5'42
- Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée 5'49
- Exemples du rachat de crédit immobilier en rallongeant la durée mais avec taux élevé 6'27
- Exemples du rachat de crédit immobilier en conservant les mêmes mensualités 6'44
- Exemples du rachat de crédit immobilier non viables en conservant les mêmes mensualités 7'32
- Exemples du 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 – Partie 1 4'39
- Exemples de rachat de crédits immobilier où le ratio hypothécaire est insuffisant – Partie 2 4'33

- **TOTAL :** 1'12'44



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun

Durée : 150h



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

Partie 2

Chapitre 6 : Protection de l'emprunteur immobilier

- Introduction 3'00
- Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 1 9'30
- Champ d'application de la réglementation sur le crédit immobilier - Partie 2 4'58
- L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1 10'47
- L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1.2 8'50
- L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 2 8'40
- L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 1 7'32
- L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 2 11'49
- Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal - Partie 1 9'51
- Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal - Partie 2 7'00
- La protection des cautions - Partie 1 10'28
- La protection des cautions - Partie 2 9'58
- Location-vente ou location assortie d'une promesse de vente 8'42
- Comment fonctionne le regroupement de crédits ? 10'44

▪ **TOTAL :** 2'01'49

Chapitre 7 : Prêt viager hypothécaire et prêt avance mutation

- Prêt viager hypothécaire et prêt avance mutation - Partie 1 14'38
- Prêt viager hypothécaire et prêt avance mutation - Partie 2 10'58
- Les prêts réglementés et aides de l'État 5'27
- Le prêt à taux zéro ou PTZ - Partie 1 10'30
- Le prêt à taux zéro ou PTZ - Partie 2 16'23
- Le prêt à taux zéro ou PTZ - Partie 3 11'50
- L'éco-prêt à taux zéro - Partie 1 13'46
- L'éco-prêt à taux zéro - Partie 2 3'44
- Avant et après les travaux 8'52

▪ **TOTAL :** 1'36'08

Chapitre 8 : Les prêts locatifs

- L'épargne logement : le PEL - Partie 1 9'32
- L'épargne logement : le PEL - Partie 2 9'07
- Le prêt d'épargne logement - Partie 1 11'02
- Le prêt d'épargne logement - Partie 2 4'44
- La cession de droits à prêt par des membres de la famille - Partie 1 8'35
- La cession de droits à prêt par des membres de la famille - Partie 2 8'13
- Prêts pour le logement locatif aidé (PLUS, PLA-I et PLS) et subventions diverses 6'35
- Les conditions des prêts pour le logement locatif aidé (PLUS, PLA-I et PLS) et subventions diverses 2'40
- Conventionnement du logement 5'43
- Ressources des locataires 6'58
- Qu'en est-il du prix de revient prévisionnel des logements ? 5'45
- Modalités du financement 3'58
- Comment se calcule la subvention ? 4'02
- Prêts de la Caisse des dépôts et consignations 7'49



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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

• Subventions particulières, la subvention « surcharge foncière »	7'19
• Subvention anticipée pour acquisition foncière	3'19
• Subventions spécifiques aux logements locatifs sociaux en Île-de-France	5'03
• Prêt locatif intermédiaire (PLI)	4'22
• Les conditions relatives à la location d'un logement financé par un PLI	3'51
• Subventions et aides de l'Anah	5'45
• Conditions d'attribution des subventions de l'Anah	7'44
• Travaux subventionnables par l'Anah	5'54
• Exécution des travaux finançables avec l'Anah	5'38
• Qui sont les bénéficiaires de la subvention ?	4'42
• Qui sont les autres bénéficiaires ?	6'48
• Les ressources	5'10
• Demande de subvention de l'Anah	5'24
• Attribution de la subvention de l'Anah	4'59
• Les particularités	4'46
• Les plafonds de la dépense subventionnable	3'32
• Les taux applicables	4'16
• Primes complémentaires et subventions accessoires	5'16
• AMO et régime d'aides « propriétaires bailleurs »	5'36
• Règlement de la subvention	6'21
• Reversements, sanctions et fiscalités	3'21
• Aide à la rénovation énergétique « MaPrimeRénov »	4'07
• Travaux et prestations	3'17
• Montant de la prime	6'02
• Les prêts conventionnés	8'09
• Prêt conventionné locatif et prêt à l'accession sociale	9'52
• Prêt social de location-accession (PSLA)	8'41
• Transfert et avantages fiscaux du PSLA	6'54
• Prêts et aides Action Logement	5'16
• Financement des opérations de construction-acquisition et d'amélioration	5'40
• Aides à la location	5'22
• Épargne logement	5'04
▪ TOTAL :	4'32'13

Chapitre 9 : Le crédit-bail immobilier

• Le crédit-bail immobilier	10'50
• D'autres aspects du crédit-bail immobilier: Les éléments du contrat	11'36
• Le dénouement de l'opération de crédit-bail immobilier	13'07
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 1.1	6'24
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 1.2	9'12
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 2	8'27
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 3	10'44
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 4.1	12'40
• Les aspects fiscaux du crédit-bail immobilier - Partie 4.2	3'15
• La cession du contrat de crédit-bail	11'51
• L'opération de cession-bail (ou « lease-back »)	5'59
• La situation du crédit-bailleur	11'18
▪ TOTAL :	1'55'23



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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 10 : L'hypothèque

- L'hypothèque garantissant le crédit - Partie 1 4'30
- L'hypothèque garantissant le crédit - Partie 2 9'12
- Les conditions concernant le constituant de l'hypothèque conventionnelle - Partie 1 7'04
- Les conditions concernant le constituant de l'hypothèque conventionnelle - Partie 2 8'24
- La publicité de l'hypothèque conventionnelle - Partie 1 10'53
- La publicité de l'hypothèque conventionnelle - Partie 2 5'35
- Les effets de l'hypothèque conventionnelle - Partie 1 5'58
- Les effets de l'hypothèque conventionnelle - Partie 2 9'33
- La transmission de l'hypothèque conventionnelle 10'42
- L'hypothèque rechargeable 8'58
- Conclusion 1'04

▪ **TOTAL :** 1'20'49

Chapitre 11 : Le prêt immobilier pour investissement locatif

- Le prêt immobilier pour l'investissement locatif 2'04
- Quelle différence entre le calcul de l'endettement futur avec différentiel ou avec la compensation des revenus ? 2'28
- Le calcul de l'endettement futur sans différentiel ou sans la compensation des revenus 3'07
- Comment est vu le propriétaire et le locataire investisseur par les banques ? 3'07
- Le prêt immobilier pour investir en SCPI 2'47
- Les prêts immobiliers non bancaire 3'38
- Les prêts immobiliers non bancaire – le PLSA 2'43
- Le prêt pour achat avec travaux 11'47

▪ **TOTAL :** 30'27

Chapitre 12 : L'histoire de la défiscalisation immobilière en France

- Introduction 3'02
- La défiscalisation immobilière en France 2'18
- L'histoire de la défiscalisation en France 11'32
- Fonctionnement des dispositifs de défiscalisation 6'16
- Les conséquences des dispositifs sur les marchés immobiliers 9'30
- A retenir sur l'histoire des dispositifs de défiscalisation en France 2'16

▪ **TOTAL :** 34'14

Chapitre 13 : Le dispositif Pinel

- Qu'est-ce que la loi Pinel ? 2'43
- Les critères d'éligibilité du dispositif Pinel 6'46
- La réduction d'impôt du dispositif Pinel 6'04
- Les logements éligibles à la réduction d'impôt Pinel 5'17
- Les conditions de la réduction d'impôt 1'37
- Les plafonds de loyer en loi Pinel 5'52
- Le zonage 4'05
- La loi Pinel Outre-Mer et Girardin 6'39
- Les cas particuliers du dispositif Pinel 2'03

▪ **TOTAL :** 39'46



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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 14 : La loi Malraux

- Qu'est-ce que la loi Malraux ? 5'16
- Les conditions pour bénéficier de la loi Malraux 4'10
- La fiscalité du dispositif Malraux 5'27
- **TOTAL :** 10'53

Chapitre 15 : Les anciens dispositifs de défiscalisation (Besson, Robien, Borloo, Scellier, Duflot)

- Le dispositif Besson (1999-2006) 5'50
- La loi Robien (2003-2009) 5'28
- Le dispositif Borloo ancien (2006-2017) 5'22
- Le dispositif Borloo Neuf (2006-2009) 5'36
- La loi Scellier (2009-2012) 5'42
- La loi Duflot (2013 – 2014) 6'18
- **TOTAL :** 33'36

Chapitre 16 : Les lois COSSE, Denormandie et Censi Bouvard

- La loi Cosse 6'38
- La loi Denormandie 5'46
- Les plafonds en loi Denormandie 3'24
- Le décret qui transforme la loi Denormandie 3'41
- Le dispositif Censi Bouvard 5'01
- Conclusion 0'50
- **TOTAL :** 24'00

TOTAL MODULE 3 : 17'54'11

Module 4 : Connaissances et diligences à accomplir ainsi que les explications à fournir pour assurer une bonne information de l'emprunteur

Chapitre 1 : Calcul de la capacité d'emprunt du demandeur

- Les revenus 3'54
- Les dettes 2'28
- Calcul de l'endettement maximum 4'45

Chapitre 2 : De quoi dépend le taux nominal immobilier ?

- Calcul du taux nominal immobilier 4'44
- Qu'est-ce que le scoring bancaire ? 3'43

Chapitre 3 : Protection de l'emprunteur immobilier

- Informer l'emprunteur immobilier - partie 1.1 11'25
- Informer l'emprunteur immobilier - partie 1.2 6'03
- Informer l'emprunteur immobilier - partie 2.1 10'11
- Informer l'emprunteur immobilier - partie 2.2 6'41

▪ **TOTAL MODULE 4 :** 53'54

MODULE 5 : La constitution du dossier de crédit immobilier.



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun

Durée : 150h



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 1 : Le mandat

• Le mandat	11'48
• Note de synthèse – 1	11'57
• Note de synthèse – 2	6'50
▪ TOTAL :	30'35

Chapitre 2 : Le statut juridique des emprunteurs

• Introduction	1'07
• La situation matrimoniale et la formation du contrat	5'20
• Les régimes matrimoniaux et les autres statuts (concubinage, Pacs)	8'47
• Le régime primaire commun - partie 1	8'04
• Le régime primaire commun - partie 2	9'39
• Le régime matrimonial contractuel	5'30
• Le régime matrimonial de communauté réduite aux acquêts (ou régime légal) - la propriété des biens	8'54
• Le régime matrimonial de communauté réduite aux acquêts (ou régime légal) - la gestion des biens	11'34
• Le régime de communauté universelle	2'21
• Le régime de séparation des biens	2'30
• Le régime de participation aux acquêts	3'01
• Le régime matrimonial des étrangers en France	1'34
• Conclusion	0'52
▪ TOTAL :	1'09'10

Chapitre 3 : La présentation de l'offre de prêt

• Présentation d'une offre de prêt – 1	15'57
• Présentation d'une offre de prêt – 2	12'37
• Présentation d'une offre de prêt – 3	16'25
▪ TOTAL :	44'59

Chapitre 4 : La gestion de l'offre de prêt

• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1.1	10'47
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 1.2	8'50
• L'acceptation du contrat de prêt immobilier - Partie 2	8'40
• L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 1	7'32
• L'exécution du contrat de prêt immobilier - Partie 2	11'49
• Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal ? - Partie 1	7'00
• Quelle est l'incidence du contrat de prêt immobilier sur le contrat principal ? - Partie 2	9'51
• La protection des cautions - Partie 1	10'28
• La protection des cautions - Partie 2	9'58
• Location-vente ou location assortie d'une promesse de vente	8'42
• Comment fonctionne le regroupement de crédits ?	10'44
• Courtier : comment investir intelligemment avec Florence Cussigh	2'31'02

TOTAL : 4'15'23
TOTAL MODULE 5 : 6'40'07



OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.



INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h



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 6 : Connaissances générales de l'immobilier et des apporteurs

Partie 1

Chapitre 1 : L'agent immobilier

• L'agent immobilier	7'28
• Quelles sont les obligations de l'agent immobilier ?	10'27
▪ TOTAL :	17'55

Chapitre 2 : Le mandat

• Qu'est-ce qu'un mandat ?	10'34
• Le mandat	7'19
• Le mandat exclusif	3'16
• Le mandat simple	2'00
• Le mandat semi-exclusif	2'27
• Les avenants au mandat de vente	1'50
• Les causes qui entraînent la nullité du mandat	3'25
▪ TOTAL :	30'51

Chapitre 3 : L'offre d'achat et le compromis de vente

• L'offre d'achat	6'43
• La promesse de vente	3'06
• Le compromis de vente	2'02
▪ TOTAL :	11'51

Chapitre 4 : La promesse de vente

• Les parties au contrat et l'information préalable des parties	2'10
• La déclaration des parties	1'37
• Nature et description des biens	3'44
• Diagnostics techniques	1'29
• La déclaration du vendeur	4'55
• L'état d'occupation	4'47
• Les conditions générales de la vente	5'36
• Les conditions financières de la vente	4'22
• Le financement de l'acquisition	10'20
• Condition suspensive liée à la vente d'un autre bien et affirmation de sincérité	3'52
• La réalisation de la vente	8'19
• La survenance d'une crise sanitaire et faculté de substitution	3'28
• Le transfert de propriété, la jouissance des biens, la survenance d'un sinistre pendant la validité du compromis et l'obligation de garde du vendeur	2'34
• La clause de visite des biens avant signature authentique et notifications électroniques	3'11
• Le droit de rétractation et mode de notification	4'04
• Annexes	2'16
▪ TOTAL :	1'06'44

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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 5 : Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

• Intro	01:28
• Le règlement de copropriété	01:59
• Les procès verbaux d'assemblées générales	02:56
• Les relevés de charge	04 :40
• La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété	02 :04
• La fiche synthétique de la copropriété	02 :07
• Le diagnostic technique global	01 :52
• Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété	01 :34
• Le diagnostic technique amiante	01 :58
• Les diagnostics techniques des parties privatives	02 :08
• Le constat d'exposition aux risques de plomb	01:49
• L'état relatif à l'amiante	02 :15
• Le diagnostic de performance énergétique	04:51
• L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites	02:44
• Loi Carrez – superficie	02:35
• L'assainissement non collectif	01:54
• Le diagnostic bruit et le pré-état daté	02:09
▪ TOTAL :	1'32'22

Chapitre 6 : Compromis de vente de biens en copropriété

• Informations relatives à l'organisation de l'immeuble	2'58
• Informations concernant la copropriété - Partie 1	10'02
• Informations concernant la copropriété - Partie 2	8'30
• Information sur la santé financière de la copropriété	2'57
• Conclusion	1'32
▪ TOTAL :	25'59

Chapitre 7 : Divers Thèmes

• Loi SRU	3'40
• Procuration pour vendre	1'13
• Cession compromis de vente	1'58
• Accord de résolution amiable	2'36
• Convention d'entreposage temporaire	2'59
• Entrée anticipée dans le bien par l'acquéreur	2'26
• Le départ tardif du vendeur	1'26
• Financement prorogation	3'33
• L'état daté	2'36
• Que faire en cas de perte de l'acte de propriété ?	1'51
• Que se passe-t-il après l'acte de vente signé ?	2'07
• Les frais de notaire, qu'est-ce que c'est ?	2'19
• Comment réduire les frais de notaire ?	1'50
• Quiz (36 Questions)	
▪ TOTAL :	23'55

Partie 2

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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 8 : Administration et organisation de la copropriété

• Introduction	4'12
• Le carnet d'entretien	6'29
• Les mutations en copropriété	6'41
• Loi Carrez et diagnostic	6'54
• L'état daté et le pré-état daté	5'59
• L'avis de mutation	5'23
• Les créances garanties	3'46
• Le droit de priorité en cas de vente de parking privatif	2'46
• Immatriculation des copropriété	9'52
• Les locations en copropriété – Partie 1	7'38
• Les locations en copropriété – Partie 2	7'13
• Les locations en copropriété – Partie 3	5'21
• Parties communes des bâtiments – Partie 1	6'35
• Parties communes des bâtiments – Partie 2	5'45
• Parties communes des bâtiments – Partie 3	5'18
• Les parties privatives des bâtiments	5'13
▪ TOTAL :	1'35'05

Chapitre 9 : Assemblée générale, conseil syndical et syndic

• La convocation à l'assemblée générale	6'11
• Déroulement de l'assemblée générale	7'16
• Le procès-verbal d'assemblée générale	1'59
• Qu'est-ce qu'un conseil syndical ?	5'54
• L'organisation du conseil syndical	3'52
• Les différents rôles du conseil syndical	10'53
• Qu'est-ce qu'un syndic ?	9'14
• Les différentes missions du syndic – Partie 1	12'03
• Les différentes missions du syndic – Partie 2	7'42
▪ TOTAL :	1'05'04

Chapitre 10 : Les charges de copropriété

• Les principes de bases des charges en copropriété	8'30
• La répartition des charges entre les propriétaires	6'00
• Les différents types de charges en copropriété	10'06
• Contentieux et impayés des charges en copropriété – Partie 1	10'56
• Contentieux et impayés des charges en copropriété – Partie 2	10'40
▪ TOTAL :	47'08

Chapitre 11 : Le contrôle des comptes de la copropriété

• Introduction au module contrôle des compte de la copropriété	1'47
• Les outils du contrôle des comptes	6'08
• Les opérations de contrôle	9'56
• La mise en œuvre des contrôles	6'54
• Conclusion	1'27
▪ TOTAL :	26'12

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun

Durée : 150h

🏛️ 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 12 : Créer une SCI pour une bonne gestion de son patrimoine immobilier

• Introduction à la formation SCI pour investir	1'05
• Qu'est-ce que la SCI ?	4'12
• Comment se déroule la gestion d'un patrimoine privé ?	9'11
• Pourquoi ne pas investir dans une résidence de loisirs ?	3'13
• Comment faire l'acquisition d'un château ou d'un hôtel particulier à bon prix ?	2'47
• Comment protéger son patrimoine face aux créanciers et à la famille ?	4'07
• Avoir recours à une SCI pour se protéger de la famille	9'56
• Comment faire pour transmettre son patrimoine avec une SCI	3'43
• Différences entre SCI et indivision	2'13
• Comment réduire le coût de transmission avec la SCI	6'08
• Vente et donation des parts de SCI - Partie 1	4'54
• Vente et donation des parts de SCI - Partie 2	5'40
• Tout savoir sur la gestion du patrimoine professionnel - Partie 1	5'15
• Tout savoir sur la gestion du patrimoine professionnel - Partie 2	8'51
• Exercer une activité professionnelle en société	7'59
• La SCI possède l'immobilier	5'25
• Cas pratiques sur la SCI et les sociétés d'exploitation - Partie 1	5'34
• Cas pratiques sur la SCI et les sociétés d'exploitation - Partie 2	9'31
• La SCI est-elle vraiment adaptée à la gestion immobilière - Partie 1	5'49
• La SCI est-elle vraiment adaptée à la gestion immobilière - Partie 2	5'25
• Quelle structure pour gérer un capital immobilier ?	6'56
• Les stratégies fiscales et les abus de droit de la SCI - Partie 1	8'05
• Les stratégies fiscales et les abus de droit de la SCI - Partie 2	7'49
• Les stratégies fiscales et les abus de droit de la SCI - Partie 3	11'42

▪ **TOTAL :** **2'25'19**

★ OBJECTIFS

- Acquérir une connaissance approfondie des différents produits d'assurance, tels que l'assurance vie, l'assurance habitation, l'assurance automobile, etc.
- Comprendre et appliquer les réglementations en vigueur dans le domaine de l'assurance, y compris les lois, normes et obligations en matière de protection des consommateurs.
- Renforcer les compétences commerciales, y compris la prospection, la négociation et la fidélisation de la clientèle.

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de la Finance
Responsables et Managers
Entrepreneurs et Indépendants
Employés bancaires

Prérequis : Aucun
Durée : 150h

🏛️ 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 13 : Optimiser l'investissement immobilier au sein de la SCI et l'usufruit temporaire

• Introduction	2'03
• La donation temporaire de l'usufruit d'un bien ou des parts d'une SCI aux enfants, de la part des parents	2'55
• La vente temporaire de l'usufruit d'un bien ou d'une SCI à une société d'exploitation	5'41
• La vente temporaire de l'usufruit d'un bien ou d'une SCI à une société d'exploitation – cas pratique	6'43
• L'abus de droit, l'acte anormal de gestion et l'abus de biens sociaux	3'44
• Comment se déroule le transfert de la nue-propriété de l'immeuble commercial vers une SCI	6'02
• L'acquisition de la nue-propriété d'un bien par la SCI	2'39
• Quiz (85 Questions)	45'00

▪ **TOTAL :** **29'47**

TOTAL MODULE 6 : **20'27'35**

TOTAL MODULE E : 40H

• Test de satisfaction	05'00
------------------------	-------

TOTAL FORMATION : 150H