

# Développer le taux de concrétisation de financement immobilier



## Publics

- Conseillers clientèle particuliers confirmés
- Directeurs d'Agence



## Particuliers



Durée : 2 journées



## Objectifs de la formation

- Augmenter le taux de concrétisation des demandes de crédit - Améliorer la rentabilité des crédits immobiliers
- Adapter l'offre de crédit en fonction des besoins des clients – Faciliter la distribution des produits complémentaires en assurance, garantie...
- Optimiser les montages fiscaux par le crédit immobilier



## Pré-requis

- Maîtrise des différents crédits immobiliers du secteur libre et réglementé



## Éléments du programme

### JOUR 1 : BIEN CONNAITRE POUR MIEUX VENTRE

#### MIEUX MAITRISER LES BESOINS DU CLIENT

- Les questions incontournables
- Le projet du client
- Comment se servir des informations obtenues pour faire la meilleure proposition

#### LE MONTAGE

- Le lissage
- Les prêts mixés
- Mieux utiliser la réglementation pour optimiser le montage

### JOUR 2 : NEGOCIER ET CONCLURE

#### LES ASSURANCES ET LES GARANTIES

- Savoir définir et optimiser l'assurance en fonction des clients
- Optimiser le coût de l'assurance
- Comment augmenter la quotité d'assurance
- Comment déterminer la meilleure garantie en fonction du projet

#### LA FISCALITE ET L'IMMOBILIER

- Comment aborder la vente de prêt in fine
- Adapter les montages de prêt à la vente de produits packagés en défiscalisation
- Remise à jour des différents programmes de défiscalisation