

FORMATION CONSEILLER EN FINANCEMENT

Objet/Principe/Thème de la Formation :

Suivre une Formation est toujours un plus dans un parcours de développement des compétences pour chacun.

Cependant, suivre une Formation qui réponde à un vide de candidatures formées au métier de « CONSEILLER EN FINANCEMENT » est une réelle plus-value en termes de motivation, d'engagement et de débouchés sur un emploi.

En effet, outre le fait d'être formé aux spécificités du métier (Savoir et Savoir-Faire), vous découvrirez les clés des Neurosciences ainsi que les opportunités de valorisation des Soft Skills. C'est-à-dire tout ce qui a trait à la connaissance de Soi, de son Savoir Être et aux comportements à adopter selon les situations (gestions des émotions, optimisation des synergies, techniques commerciales etc)

Pour que chacun prenne son **L' ENVOL** et développe ses Forces & Talents.

Objectifs :

- Proposer une formation dédiée en adéquation avec les besoins des acteurs du secteur financier,
- Former à tous les aspects du métier de Conseiller en Financement : les normes, la réglementation, les techniques, l'opérationnel, les différents crédits, les garanties,
- Compréhension et utilisation des modes de pensées de notre cerveau pour performer,
- Appropriation de nouvelles réponses dans ma communication grâce à l'approche systémique et à une connaissance des comportements humains par la connaissance de nos modes mentaux,
- Une implication créative et positive pour concrétiser les résultats,
- Les clés pour atteindre l'objectif c'est la méthode : Appropriation d'outils et de clés qui vont professionnaliser mon positionnement dans le système,
- Ancrage des acquis pour développer mes Talents.

Public Visé : Accessibilité généralisée pour Tous

- Un groupe de 12 à 15 personnes demandeurs d'emploi et/ou toutes personnes souhaitant apprendre un nouveau métier,

Prérequis de la Formation : Pas de prérequis spécifique

Le métier de Conseiller en Financement demande une facilité dans les relations humaines et une vivacité d'esprit.

Contenu de la Formation : (Programme Détaillé sur demande)

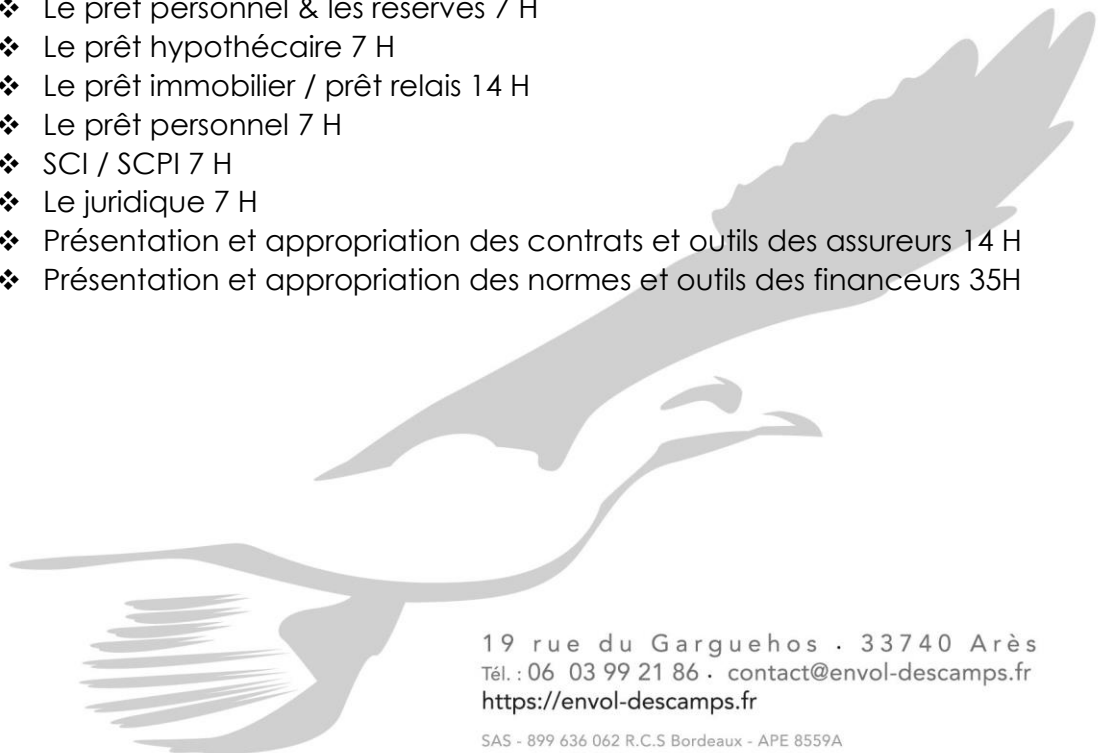
✓ **A / LES FONDAMENTAUX METIERS : SAVOIR ET SAVOIR FAIRE 296 H**

• **PHASE 1 : IOBSP 1 & IAS / 170 H**

- ❖ Tronc commun 60 H
- ❖ Les modules spécialisés 90 H
- ❖ Formation d'intermédiaire d'assurance à titre accessoire 20 H

• **PHASE 2 : PRATIQUE, ANALYSE ET MONTAGE DE DOSSIERS / 126 H**

- ❖ Généralités communes à tous types de financement auprès du particulier 7 H
- ❖ Généralités communes aux différents financements professionnels 7 H
- ❖ Le rachat de crédit 14 H
- ❖ Le prêt personnel & les réserves 7 H
- ❖ Le prêt hypothécaire 7 H
- ❖ Le prêt immobilier / prêt relais 14 H
- ❖ Le prêt personnel 7 H
- ❖ SCI / SCPI 7 H
- ❖ Le juridique 7 H
- ❖ Présentation et appropriation des contrats et outils des assureurs 14 H
- ❖ Présentation et appropriation des normes et outils des financeurs 35H



✓ **B / SAVOIR ETRE / TECHNIQUES COMMERCIALES & COMMUNICATION 96 H**

- ❖ Découverte et Appropriation de l'approche systémique & des neurosciences 35 H
- ❖ Techniques commerciales pour être différenciant 28 H
- ❖ Les outils de la communication 7 H
- ❖ Coaching corporel et Yoga du Rire 14 H
- ❖ Suivi pédagogique & training entretiens 12 H

✓ **C / STAGES EN ENTREPRISE / 70 H**

- ❖ Stage de 2 semaines en Entreprise / Immersion / Situation de Travail

Modalités Pédagogiques :

La formation se déroule en présentiel et expérientiel.

Les clés fournies dans cette session dépassent largement la théorie et les principes de bases du métier de Conseiller Financier.

En effet, grâce aux professionnels du secteur, à l'approche systémique et aux neurosciences, nous rapprocherons toujours notre intervention à des cas concrets et des simulations afin d'être en phase avec la réalité quotidienne des participants dans leur futur contexte professionnel.

C'est pourquoi nous alternerons :

- Les bases théoriques pour comprendre et s'approprier des changements de méthode, de raisonnements, d'habitudes, de croyances...
- Les cas concrets pour apprendre efficacement et passer de la notion de concept à la notion d'application

De même, un accompagnement pédagogique hebdomadaire est prévu y compris pendant les périodes de stage en entreprise.

Moyens et Méthodes Pédagogiques :

Exposés, exercices, études de cas, autodiagnostic, simulations, débats, supports pédagogiques adaptés (vidéos, PowerPoint).

Tous nos intervenants sont des professionnels dans la matière qu'ils animent.

Ils ont l'expérience du milieu du financement & des assurances. Excepté les activités telles que le yoga du rire ou le coaching sportif.

La prestation de formation prend en compte la possible situation de handicap des stagiaires.

Contact et Qualité de l'Intervenant chargé des relations avec les stagiaires :

Contact : Catherine DESCAMPS

Domaines d'Intervention : Développement des compétences par l'Approche Systémique et le pouvoir de la connaissance des Neurosciences sur la part émotionnelle. Gestion des Synergies, Ressources Humaines, Développer son Leadership, Performance Commerciale, Gestion des équilibres, Plan d'action du Projet d'Entreprise, IOBSP et courtier en assurance de prêt.

Coordonnées : 06.03.99.21.86

Catherine@envol-descamps.fr

Evaluation de la Formation :

- *Au début de la formation* : Questionnaire d'entrée de stage afin d'avoir une photographie des connaissances et attentes sur la session,
- *Pendant la formation* : contrôle oral permanent des acquis et QCM à chaque fin de module afin de permettre au consultant de vérifier que les participants se sont bien appropriés les concepts et les clés pour rattrapage si nécessaire dans les heures de suivi pédagogique,
- *A la fin de la formation* : évaluation générale de la formation et des intervenants, QCM sur l'appropriation des fondamentaux du métier, des acquis techniques et opérationnels.

Modalités de sanction de la formation :

Capacité professionnelle IOBSP 1 & IAS 3

Attestation de formation au métier de CONSEILLER EN FINANCEMENT reprenant l'ensemble des modules du parcours

Modalités, Durée, Lieux

- Lieux : Différentes Propositions nous Consulter
- Durée : 392 H soit 56 jours + 70 H en entreprise soit 10 jours
- Dates de démarrage : Nous Consulter selon la zone géographique
- Horaires : 7h par jour de 9h00 à 12H30 et de 13H30 à 17H00.
Une pause de 15 MNS est prévue pour chaque demi-journée
- Cout : Proposition sur demande selon les modules et/ou financement Pôle Emploi

Mise à jour le 10/03/2023

Mode de diffusion : par mail et sur le site internet <https://envol-descamps.fr>

