

Crédit immobilier : maîtrisez la vente, sécurisez les dossiers et boostez votre performance commerciale

Lien : https://maroc-performance.com/formation/credit-immobilier-maitrisez-la-vente-securisez-les-dossiers-et-boostez-votre-performance-commerciale

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
FA127

CATÉGORIE
Environnement Bancaire Et Crédit

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser le marché du crédit immobilier
- Développer une approche commerciale efficace
- Savoir analyser la solvabilité d’un client
- Monter et sécuriser un dossier de crédit immobilier
- Améliorer les techniques de vente bancaire
- Gérer les risques liés au financement immobilier
- Optimiser la relation client bancaire
- Comprendre les mécanismes d’octroi de crédit

👥 POUR QUI ?

- ✔ Conseillers bancaires
- ✔ Chargés de clientèle particuliers
- ✔ Courtiers en crédit immobilier
- ✔ Responsables d’agence bancaire
- ✔ Analystes crédit
- ✔ Professionnels de la finance et de l’immobilier
- ✔ Toute personne impliquée dans le financement immobilier

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction au crédit immobilier

- Définition et enjeux du crédit immobilier
- Rôle du conseiller bancaire
- Positionnement du crédit dans la relation client

2 / Compréhension du marché immobilier

- Tendances du marché immobilier
- Typologie des clients emprunteurs
- Produits et offres de financement

3 / Prospection et développement commercial

- Techniques de prospection client
- Détection des besoins financiers
- Fidélisation et relation client

4 / Analyse du profil emprunteur

- Étude de la solvabilité
- Capacité d’endettement
- Analyse du risque client

5 / Montage du dossier de crédit immobilier

Maroc Performance

- Constitution du dossier client
- Pièces justificatives nécessaires
- Vérification et conformité

6 / Techniques de vente du crédit immobilier

- Argumentaire commercial
- Techniques de négociation bancaire
- Gestion des objections

7 / Étude des garanties et assurances

- Hypothèque et cautionnement
- Assurance emprunteur
- Sécurisation du prêt

8 / Gestion des risques liés au crédit immobilier

- Risques de défaut de paiement
- Analyse du risque bancaire
- Mesures de prévention

9 / Prise de décision et octroi du crédit

- Processus d’approbation
- Rôle du comité de crédit
- Conditions d’octroi

10 / Suivi du client et relation post-crédit

- Suivi du remboursement
- Gestion des incidents de paiement
- Développement de la relation client long terme

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

08 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 24 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés