

## **B01 – L'ÉTUDE FINANCIÈRE DES CLIENTS ACQUÉREURS** *(Maîtrisez le financement bancaire pour sécuriser vos ventes)*

Formation commerciale pour mise à jour et perfectionnement des connaissances professionnelles  
**PROGRAMME DÉTAILLÉ ET SÉQUENCES DE LA FORMATION**

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Savoir calculer de manière précise et fiable la capacité d'emprunt d'un client
- Connaître les règles bancaires en matière de financement immobilier
- Appréhender les profils à risque

### **PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS**

- Pour toute personne au service commercial d'un promoteur immobilier
- Pour agents immobiliers et collaborateurs commerciaux (négociateurs, mandataires)
- Pour tout professionnel du financement immobilier et de la gestion de patrimoine
- Aucun prérequis

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Face à face pédagogique en temps réel entre le formateur et les stagiaires
- Alternance d'exposés théoriques et d'exemples pratiques
- Support numérique et classeur pédagogique
- Evaluation par QCM et études de cas
- **Durée : 7 heures – 1 jour**
- Accessible aux personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap : nous consulter pour toute information complémentaire

### **TARIFS**

*(Financement possible par votre OPCO ou FAF, nous consulter)*

- **Formule inter « ALL-IN » :** **299€/stagiaire** (salle de réception, repas et collations inclus)  
*(De 8 à 16 stagiaires)*
- **Formule inter « VIRTUAL » :** **250€/stagiaire** (en visioconférence)  
*(De 6 à 12 stagiaires)*
- **Formule « EXCLUSIVE » :** **499€/stagiaire** (dans nos locaux ou en visioconférence)  
*(1 seul stagiaire)*
- **Formule intra « OFFICE » :** **1.990€/groupe** (dans vos locaux)  
*(De 6 à 12 stagiaires)*

## DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE DE L'ACTION DE FORMATION

---

### 1. Analyse de la Capacité d'Emprunt – 3H30

- **Objectifs :**
  - Savoir évaluer la situation financière d'un client pour prévoir sa capacité d'emprunt.
  - Comprendre le calcul des revenus.
- **Contenu :**
  - L'importance des normes d'endettement (point sur les normes HCSF).
  - Calcul des revenus
  - Apport personnel

### 2. Les critères d'octroi des banques – 2H00

- **Objectifs :**
  - Comprendre comment une banque accepte de financer un projet immobilier
  - Comprendre les notions connexes au taux d'endettement.
- **Contenu :**
  - Les charges retenues dans un budget familial.
  - Le Reste-à-vivre et le Saut de Charge
  - Les conseils de bonne gestion des comptes bancaires

### 3. Les statuts professionnels particuliers – 1H30

- **Objectifs :**
  - Comprendre comment les banques appréhendent les profils professionnels
  - Sortir des a priori sur la finançabilité.
- **Contenu :**
  - Les différents statuts professionnels.
  - Calcul des revenus dits instables

## CONTRÔLE DES ACQUIS

---

QCM, étude de cas