



# IOBSP NIVEAU 1

Objectif : Les principaux objectifs incluent l'acquisition de savoirs généraux, la compréhension des crédits à la consommation et de trésorerie, le regroupement de crédits, les services de paiement, et le crédit immobilier. Les participants apprendront également sur les garanties, les assurances, les règles de conduite, les contrôles, les sanctions, la qualité de vie au travail, ainsi que des compétences en techniques de vente.

**DURÉE : 150 heures d'E-learning**

**PRÉREQUIS : Aucun**

**MODALITÉS PÉDAGOGIQUES : Action de formation et mise en situation sous forme d'exercice, évaluation des acquis en fin de formation.**

**METHODES PEDAGOGIQUES STAGIAIRES ET MOYENS TECHNIQUES : Formation au centre de formation Neoone ou possibilité de Visio.**

## Module général

1

- Module 1 : Les savoirs généraux
- Module 2 : Connaissances générales sur le crédit
- Module 3 : Notions générales sur les garanties
- Module 4 : Notions générales sur les assurances des emprunteurs
- Module 5 : Les règles de bonne conduite
- Module 6 : Contrôles et sanctions
- Module 7 : Connaissances générales de l'assurance
- Module 8 : Connaissances générales de l'immobilier et des apporteurs
- Module 9 : Qualité de vie au travail

## Crédit à la consommation et crédit de trésorerie

2

- Module 1 : L'environnement du crédit de trésorerie et à la consommation
- Module 2 : Le crédit à la consommation
- Module 3 : Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information de l'emprunteur
- Module 4 : La préparation d'un dossier de crédit à la consommation
- Module 5 : Environnement du crédit et de l'assurance

## Le regroupement de crédits

3

- Module 1 : L'environnement du regroupement de crédits
- Module 2 : Le regroupement de crédits
- Module 3 : Connaissances et diligences à accomplir pour assurer une bonne information du candidat au regroupement
- Module 4 : Connaissances générales en technique de vente

## Services de paiement

4

Module 1 : Introduction

Module 2 : L'environnement des services de paiement

Module 3 : Les différences services de paiement

Module 4 : Les effets de commerce

Module 5 : Les droits de la clientèle en matière de services de paiement

Module 6 : La préparation d'un dossier de service de paiement

Module 7 : Techniques de vente

## Le crédit immobilier

5

Module 1 : L'environnement du crédit immobilier

Module 2 : Les intervenants et le marché

Module 3 : Le crédit immobilier

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

Module 5 : La constitution du dossier de crédit immobilier

Module 6 : Connaissances générales de l'immobilier et des apporteurs