

# Grossir ses marges : indiquer efficacement aux banquiers et courtiers



## Objectifs/Enjeux

**Conforter** ses ventes,  
**S'assurer** des bonnes fins des demandes de prêt,  
**Grossir** sa marge



## Public concerné

Négociateurs(trices) confirmés (es)

## Pré requis

Aucun



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Préambule : s'en tenir au statut d'indicateur...**
- **Rappels de la méthode du calcul de mensualité au moyen coût pour 10 000 € empruntés,**
- **Calculs d'enveloppe, études de cas,**
- **Optimisation de plans de financement : lissage d'emprunts, prêts aidés et réglementés (Action Logement, PTZ...), rationalisation des coûts de couverture d'assurances de prêt : approche risque et calculs sur C.I.E./C.R.D.**

### APRES-MIDI

- **Initiation au jargon bancaire : passage en revue des ratios de solvabilité =>T.E., R.A.V., Q.I., L.A.O....**
- **Présentation et actualisation des critères d'octroi des prêteurs et sociétés de cautionnement,**
- **Conventions avec les banquier(s) et/ou courtier(s),**
- **Conseils pour une mise en relation, efficace, avec l'un de ses partenaires,**
- **Retour sur le parcours et le suivi de l'offre de prêt immobilier**
- ✓ **Test de validation**