

Crédit immobilier : maîtrisez la vente et maximisez la performance commerciale

Lien : https://maroc-performance.com/formation/credit-immobilier-maitrisez-la-vente-et-maximisez-la-performance-commerciale

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
FA126

CATÉGORIE
Environnement Bancaire Et Crédit

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les mécanismes du crédit immobilier
- Maîtriser l’approche commerciale en contexte bancaire
- Savoir analyser et qualifier un client immobilier
- Construire et défendre un dossier de financement
- Développer des techniques de vente efficaces
- Optimiser la relation client et la fidélisation
- Respecter les règles de conformité et de risque
- Améliorer la performance commerciale des conseillers

👥 POUR QUI ?

- ✔ Conseillers bancaires
- ✔ Chargés de clientèle particuliers
- ✔ Conseillers en crédit immobilier
- ✔ Courtiers en crédit
- ✔ Responsables d’agence bancaire
- ✔ Analystes crédit
- ✔ Toute personne impliquée dans la commercialisation de crédits immobiliers

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction au crédit immobilier et enjeux commerciaux

- Rôle du crédit immobilier dans le financement des projets
- Enjeux commerciaux pour la banque et le conseiller
- Évolution du marché immobilier

2 / Produits de crédit immobilier

- Crédit amortissable, in fine, relais
- Taux fixes, variables et mixtes
- Garanties et assurances associées

3 / Profil client et analyse des besoins

- Identification du projet immobilier
- Analyse de la capacité d’endettement
- Segmentation et typologie des clients

4 / Approche commerciale du crédit immobilier

- Étapes du processus commercial
- Techniques de découverte client
- Construction d’une relation de confiance

5 / Montage du dossier de financement

Maroc Performance

- Constitution du dossier client
- Analyse des revenus et charges
- Évaluation du risque client

6 / Techniques de vente et négociation

- Argumentation commerciale
- Gestion des objections
- Négociation des conditions de crédit

7 / Étude de faisabilité et décision de financement

- Analyse bancaire du risque
- Critères d’octroi du crédit
- Processus de validation

8 / Assurance emprunteur et produits associés

- Rôle de l’assurance emprunteur
- Vente croisée (cross-selling)
- Protection du client et de la banque

9 / Suivi client et fidélisation

- Accompagnement post-financement
- Gestion de la relation client long terme
- Opportunités de rebond commercial

10 / Performance commerciale et conformité

- Indicateurs de performance commerciale
- Respect des règles de conformité bancaire
- Éthique dans la vente de crédit immobilier

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

23 au 27 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
18 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 09 Juil. 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