BANQUE - ASSURANCE

Crédit à la consommation : connaître le cadre, monter et présenter un dossier

Le conseiller reçoit une demande de crédit et doit à la fois vérifier une capacité de remboursement, expliquer une offre et respecter des obligations d'information dont l'oubli fragilise l'établissement. Les pièces manquent, le besoin réel n'est pas toujours celui exprimé, et l'assurance facultative est présentée trop vite ou pas du tout. Ce parcours de deux mois couvre les bases du métier. Le participant situe les différentes formes de crédit et les obligations qui les accompagnent, apprend à recueillir et vérifier les éléments d'un dossier, puis s'entraîne à présenter une offre et à formaliser l'accord du client.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 590 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Conseillers clientèle particuliers chargés d'accueil et collaborateurs rejoignant une activité de distribution de crédit à la consommation.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Distinguer les formes de crédit à la consommation et leurs usages
- Appliquer les obligations d'information et d'explication dues à l'emprunteur
- Recueillir et vérifier les pièces constitutives d'un dossier
- Apprécier la capacité de remboursement à partir des ressources et des charges
- Présenter une offre et formaliser l'accord du client

03 Programme détaillé

M1 Cadre et formes du crédit à la consommation

- Savoir quel crédit pour quel besoin
- Prêt personnel crédit affecté et crédit renouvelable
- Information précontractuelle et explications dues à l'emprunteur
- Délai de rétractation et droits du client
- Obligations de l'établissement distributeur et responsabilité du conseiller
- À retenir : Le choix du type de crédit se justifie par le besoin financé et non par la facilité de mise en place.

M2 Recueil du besoin et montage du dossier

- Construire un dossier qui passe
- Entretien de découverte et qualification du projet
- Pièces justificatives et vérifications à opérer
- Consultation des fichiers et contrôle de la situation du client
- Calcul de la charge de remboursement et appréciation du reste à vivre
- Cas pratique : Les participants complètent un dossier incomplet puis justifient leur décision de transmission.

M3 Présentation de l'offre et vente responsable

- Argumenter sans survendre
- Comparaison des solutions et lecture du coût total
- Présentation de l'assurance facultative et devoir d'information
- Traitement des objections sur la durée et sur le coût
- Formalisation de l'accord et suivi de la mise à disposition des fonds
- Mise en situation : Un participant présente une offre à un client qui compare avec une proposition concurrente.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 590 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr