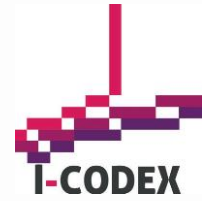


## COURTAGE



## PROGRAMME

### Objectifs

- **Etape 1 : Formation « théorique » : connaissance du courtage (1 journée)**

L'objectif consiste à avoir une connaissance pragmatique du fonctionnement du courtage, de son mode d'animation et de suivi. S'ajoute une maîtrise de la réglementation en vigueur et des pièges à éviter.

- **Etape 2 : Formation pratique et échanges (1 journée)**

L'objectif consiste à réaliser des scénarios d'opportunités et de développement de la sur le marché du courtage.

Les échanges permettront d'approfondir les solutions préconisées pour aboutir à un scénario partagé.

### Outils pédagogiques :



Quiz



Apports

### DUREE DE LA FORMATION : 2 JOURS

- QUIZ
- **MODULE 1 : Présentation des marchés (courtage de proximité - spécialisé - grossiste)**
  - Portrait
    - Eléments de volumétrie
    - Degré de spécialisation
    - Profils d'activité
    - Organisation

→ Relation avec les fournisseurs

- Choix
- Nombre
- Attentes

• **MODULE 2 : Règlementation technique et juridique**

- Accès à la profession
- Les usages du courtage
- Le devoir de conseil
- La DDA
- Cas de jurisprudence
- Règle de saisie, mandat
- Modes de rémunération

• **MODULE 3 : Règles de prospection des courtiers et animation**

- Les règles de prospection
  - Préparation et sélection
  - Approche commerciale et méthodologique
- Les actions les plus pertinentes
- Positionnement des concurrents au regard du courtage
- Objectifs commerciaux
  - Documentations commerciale
  - Formations