

FORMATION

1- Je suis nouveau manager, pour m'aider à animer des formations initiales et des ateliers de démarrage, le service Formation du groupe Omnium Finance me propose :

- a- Le Kit du Formateur
- b- Des fiches techniques
- c- Un ensemble d'ouvrages
- d- Un DVD

2- Le Kit du Formateur est à destination :

- a- Des managers pour former leurs filleuls
- b- Des conseillers pour s'informer
- c- Des salariés du groupe Omnium Finance
- d- Du public

3 - Avant de signer sa convention de collaboration, quelle formation doit suivre le futur prescripteur en plus de la formation initiale ?

- a- La formation LMP/LMNP
- b- La formation financement
- c- La formation placement
- d- L'atelier "Comment se comporter en entretien de clientèle"

4 - Dans la formation initiale, le formateur présente :

- a- Le groupe Omnium Finance et l'activité des conseillers
- b- Les différents statuts
- c- Le PMR
- d- L'ensemble de ces éléments

5 - Dans l'atelier de démarrage, le formateur apprend aux futurs conseillers :

- a- À faire une liste de leurs futurs investisseurs
- b- À calculer le déficit foncier
- c- À remplir un dossier de réservation
- d- L'organisation du groupe Omnium Finance

6 - Lorsqu'un prescripteur démarre son activité, je lui conseille de se procurer :

- a- Le Guide de formation et de développement
- b- Le Code Civil
- c- Les fiches techniques
- d- Le classeur du formateur Placement

7 - Quelle est la première priorité en tant que nouveau prescripteur ?

- a. Se fixer des objectifs cohérents avec l'aide de mon manager et prendre des rendez-vous
- b. Partir rapidement en prospection
- c. Devenir manager
- d. Attendre que l'on m'explique comment faire

8 - En tant que nouveau prescripteur, pour mes premiers rendez-vous, il est conseillé :

- a- De me faire accompagner de mon parrain
- b- De me faire accompagner de mes anciens collègues
- c- De me faire accompagner par un autre conseiller qui a suivi les formations avec moi
- d- D'y aller seul, je suis prêt dès mon premier rendez-vous

9 - Dans quel atelier de formation apprend-on à décrocher des rendez-vous ?

- a. l'atelier de démarrage
- b. l'atelier déficit foncier
- c. l'atelier coaching
- d. l'atelier droit immobilier

10 - Dans quel outil, trouverai-je les chapitres "Démarrer son activité" et "Gérer son organisation" ?

- a. Le guide de formation et de développement
- b. La trame du formateur
- c. Les enregistrements des entretiens de vente
- d. Les fiches techniques

11 - Qui assure les différentes formations en salle ?

- a. Un collaborateur du service Gestion Réseau
- b. Un ou plusieurs managers du réseau
- c. Un membre du service Formation
- d. Le Directeur du Pôle Conseil Investissement

12- À partir de quel moment un filleul peut-il commander des outils d'aide à la vente (kits, cartes de visites, etc.) ?

- a. avant son inscription au sein du réseau commercial
- b. après avoir réalisé sa première vente immobilière actée
- c. dès la signature de sa convention de collaboration
- d. après accord du manager lui ayant dispensé sa formation initiale

13 - Un nouveau prescripteur est incité à faire son premier rendez-vous client :

- a. Seul
- b. Accompagné de son parrain manager
- c. Accompagné de son manager galaxie
- d. Accompagné par quelqu'un du siège

14 - Pourquoi faut-il expliquer le PMR dans la formation initiale ?

- a. Pour apprendre à gérer des rendez-vous
- b. Pour montrer que cette rémunération est juste et équitable
- c. Pour apprendre à vendre
- d. Pour faire professionnel

15 - Combien de temps dure une formation initiale ?

- a. $\frac{3}{4}$ d'heure
- b. $\frac{1}{2}$ journée
- c. Un jour
- d. Deux jours

16 - Qu'apprend-on principalement avec l'atelier de démarrage ?

- a. À comprendre le déficit foncier
- b. À présenter les différents types de prêts
- c. À calculer un plan adapté
- d. À faire une liste potentiellement illimitée des personnes à contacter pour prendre ses premiers rendez-vous