

DCI - 12

Parcours force de vente

(11'42'11)

★ OBJECTIFS

Répondre aux obligations annuelles de formation pour les Intermédiaires en Opération de Banque.

i INFORMATIONS

Public : Tous les professionnels de l'Assurance (salariés, mandataires, agents généraux, courtiers en Assurance)

Prérequis : Aucun

Durée : 11h42

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétence First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Questions/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

F-mail :

contact@assuraforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 1 : La réglementation LCB-FT

Chapitre 1 : Définition et cadre juridique

- Définitions et typologies des opérations de blanchiment et de financement du terrorisme 9'11
- Cadre juridique et réglementaire 9'17
- Les organismes assujettis à la réglementation LCB-FT 6'18
- Les autorités et instances impliquées en matière de LCB-FT 9'08

Chapitre 2 : Connaître les obligations pesant sur les organismes

- Les obligations organisationnelles en matière de LCB-FT 9'40
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT 10'33
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : la vigilance allégée 5'03
- Les obligations de vigilance en matière de LCB-FT : la vigilance renforcée 6'28
- Les obligations en matière de gel des avoirs 4'22
- Les obligations déclaratives en matière de LCB-FT 9'37

Chapitre 3 : Organiser la lutte contre le blanchiment au sein et en dehors des groupes

- Les entités concernées par l'échange d'informations dans le cadre du dispositif LCB-FT 9'31
- Le périmètre des informations susceptibles d'être échangées dans le cadre du dispositif LCB-FT 4'45
- L'organisation et la sécurisation de l'échange d'informations en matière de LCB-FT 10'29

Chapitre 4 : Recourir à des tiers pour la mise en œuvre des obligations de vigilance

- Le recours à la tierce introduction pour la mise en œuvre des obligations de vigilance – Partie 1 8'53
- Le recours à la tierce introduction pour la mise en œuvre des obligations de vigilance – Partie 2 9'41
- Le recours à l'externalisation pour la mise en œuvre des obligations de vigilance 4'07

Chapitre 5 : Connaître les modalités de contrôle et les sanctions encourues

- Les sanctions pénales et civiles en matière de LCB-FT 9'50
- Le contrôle et les sanctions disciplinaires en matière de LCB-FT 8'08
- Quiz 10'00

TOTAL : **2'35'09**

★ OBJECTIFS

Répondre aux obligations annuelles de formation pour les Intermédiaires en Opération de Banque.

i INFORMATIONS

Public : Tous les professionnels de l'Assurance (salariés, mandataires, agents généraux, courtiers en Assurance)

Prérequis : Aucun

Durée : 11h42

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétence First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🛠 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Questions/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /
Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

F-mail :

contact@assuraforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 2 : La force de vente

Chapitre 1 : La prospection omnicanale et la découverte client

- Les 4 étapes indispensables de la prospection client 8'04
- 5 règles d'or pour mener sa prospection à la réussite 6'34
- 6 étapes clés pour une prospection commerciale digitale efficace 6'13
- Quelles sont les techniques de prospection commerciale efficaces ? 8'01
- La prospection commerciale par recommandation 7'31
- Phase de découverte : oubliez vos a priori ! 7'42
- Besoins clients : pas d'erreurs d'interprétation 5'16
- L'art du storytelling ou comment raconter une histoire qui fait vendre ! 12'29
- Méthode QQQQCP : sachez utiliser les bonnes questions pour la découverte des besoins de vos clients 8'28
- Comment prospecter et vendre par téléphone ? 4'58
- Prospection commerciale : quelles sont les meilleures pratiques pour conclure une vente avec un prospect difficile ? 7'12
- Comment réussir un plan de découverte et ainsi améliorer ses ventes ? 5'41

Chapitre 2 : Les techniques de vente

- Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ? 5'02
- Qu'est-ce que la règle des 4 x 20 pour bien débuter un entretien commercial ? 8'55
- Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ? 3'39
- Comment reformuler ? 2'40
- Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ? 5'56
- Comment réussir sa vente en 10 étapes ? 11'12
- Quels outils pour mieux vendre ? 8'25
- 3 conseils pour doper vos ventes 9'52
- Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ? 16'58
- Comment mieux vendre ? 7'45
- 13 règles d'or pour conclure une vente 10'18
- Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent ! 12'59
- Techniques de vente en magasin comment augmenter son Chiffre d'affaires ? 6'18
- Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ? 9'36
- Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ? 8'22
- Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ? 11'26
- Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business 12'12

Chapitre 3 : La négociation

- Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes 9'59

DCI - 12

Parcours force de vente

(11'42'11)

★ OBJECTIFS

Répondre aux obligations annuelles de formation pour les Intermédiaires en Opération de Banque.

i INFORMATIONS

Public : Tous les professionnels de l'Assurance (salariés, mandataires, agents généraux, courtiers en Assurance)

Prérequis : Aucun

Durée : 11h42

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétence First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Questions/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨️ CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

F-mail :

contact@assuraforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

○ Négocier et défendre ses marges	12'17
○ Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles	10'11
○ Comment débloquer une vente ?	2'09
○ Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale	3'42
○ 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales	9'17
○ Techniques de closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects	6'48
○ Comment gérer les objections clients ?	3'27
○ Quiz	10'00

TOTAL :

5'07'33

Module 3 : regroupement de crédits

Sous-module 1 : L'environnement du regroupement de crédits

○ Les lois régissant le regroupement de crédits - loi Murcef et loi Scrivener	9'28
○ Les lois régissant le regroupement de crédits et le surendettement	9'37
○ Le droit du regroupement de crédits – Partie 1	8'55
○ Le droit du regroupement de crédits – Partie 2	6'28
○ Les opérateurs traditionnels	8'01
○ Les opérateurs historiques – Partie 1	6'24
○ Les opérateurs historiques – Partie 2	8'55
○ Les services sociaux	4'17
○ L'histoire du regroupement de crédits en France	7'06

Sous-module 2 : Le crédit à la consommation

○ Rappel de terminologie financière - Partie 1	11'15
○ Rappel de terminologie financière - Partie 2	8'46
○ Les différentes modalités de garantie des crédits	3'52
○ Les garanties - Partie 1	7'36
○ Les garanties - Partie 2	9'40
○ Les assurances	6'12
○ Les coûts associés	7'17
○ Les droits de l'emprunteur - Partie 1	7'16
○ Les droits de l'emprunteur - Partie 2	5'41
○ Les devoirs de l'emprunteur	2'41
○ Les implications d'un crédit pour le conjoint non co-emprunteur	6'59
○ Immobilier Neuf : Questions et Réponses avec Audrey Boucabeille	1'32'51

TOTAL :

3'59'29

TOTAL : 11'42'11



Mis à jour : Mai 2025

DCI - 12

Parcours force de vente

(11'42'11)

★ OBJECTIFS

Répondre aux obligations annuelles de formation pour les Intermédiaires en Opération de Banque.

i INFORMATIONS

Public : Tous les professionnels de l'Assurance (salariés, mandataires, agents généraux, courtiers en Assurance

Prérequis : Aucun

Durée : 11h42

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Competence First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Questions/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /
Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

F-mail :

contact@assuraforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

L'accompagnement pédagogique

L'accompagnement pédagogique est assuré avec un formateur qui forme l'apprenant dans un parcours individuel, précisément adapté au besoin de l'apprenant dans le but d'obtenir la certification visée. En dehors des heures de formations prévues, l'organisme prévoit un accompagnement pour s'assurer de la satisfaction de l'apprenant, de la conformité administrative de son dossier ainsi qu'un temps particulier pour la préparation à la certification.

L'accompagnement technique

En début de parcours, un accès e-learning est envoyé à l'apprenant. Son utilisation est facultative mais permet à l'apprenant d'asseoir ses compétences théoriques. Les heures de connexion ne sont jamais décomptées des heures de formation prévues.

L'apprenant a un accès à une plateforme développée en interne par Immo School pour gérer les documents pédagogiques (Attestations, émargement, etc.).