

Module 1 : La réglementation LCB-FT

★ 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 : 7h45

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95

E-mail :
accompagnement@evolugo.fr

NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

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 10'32
- 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 4'32

★ 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 : 7h45

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

📞 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95

E-mail :
accompagnement@evolugo.fr

NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

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

- Les sanctions pénales et civiles en matière de LCB-FT 9'48
- Le contrôle et les sanctions disciplinaires en matière de LCB-FT 8'08
- Quiz 30'00

TOTAL : 2'55'23

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 débiter 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

DCI : Parcours force de vente (7'44'27)

★ 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 : 7h45

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Cours théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél :
01 84 80 80 95

E-mail :
accompagnement@evolugo.fr

NDA :
42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- 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
- 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

Chapitre 3 : La négociation

- Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes 9'59
- 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 : 1'07'50

TOTAL : 7'44'27