

★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

III 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 : Techniques de vente

Sous-module 1.1 : La compréhension basique du processus de vente

○ Introduction	0'50
○ Quels sont les différents types de cycles de vente ?	3'52
○ Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses	2'01
○ Abordons les spécificités de la vente en B2B	6'15
○ La vente en B2C : Particularités	6'37
○ Qu'est-ce que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ?	4'12
○ Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs	6'49
○ Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ?	15'59
○ Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ?	7'15
○ Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ?	4'19
○ Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale	12'35
○ Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ?	9'32
○ Adoptez la vente attitude	9'12
○ 10 conseils pour pratiquer l'écoute active	6'16
○ Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ?	6'07
○ Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? A quoi sert-elle ?	2'23

Sous-module 1.2 : 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
○ Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente	10'18

PACK DDA 5
Techniques de vente +
Le plan d'épargne salariale
(15 heures)

★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

III 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

- 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 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

Sous-module 1.3 : 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 répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ? 20'00
- Comment gérer les objections clients ? 3'27

Sous-module 1.4 : Encaissement

- Le matériel de caisse 9'18
- Les procédures de tenue de caisse – Partie 1 6'03
- Les procédures de tenue de caisse – Partie 2 5'17
- Les moyens de paiement 4'30
- Le code-barres 3'06
- Législation sur la monnaie fiduciaire 7'19

★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

III 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 PITKANITOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

Sous-module 1.5 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal

- Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone 10'53
- Comment booster votre performance en télévente ? 10'03
- Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ? 14'03
- Vendre à un client par téléphone : voici quelques astuces pour améliorer votre technique d'approche 10'48
- Téléprospection : Des erreurs à éviter ? Absolument ! 8'59
- Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ? 8'59
- Script ou guide d'entretien téléphonique : l'indispensable préparation pour une déjouer les barrières lors de vos campagnes de télémarketing 3'31
- Script téléphonique pour vos actions de prospection téléphonique : Existe-t-il une méthode parfaite ? 4'15
- Nos conseils pour vous aider à réaliser des scripts d'appel efficents pour atteindre vos objectifs 4'23
- Quiz intermédiaires 24'00

TOTAL : 7'49'06

★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

III 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 : LE PLAN D'ÉPARGNE SALARIALE

Chapitre 1 : L'intéressement

○ Introduction	3'12
○ L'établissement de l'accord d'intéressement	3'15
○ Contenu et délai de conclusion de l'accord d'intéressement	1'24
○ Champ d'application de l'accord d'intéressement	3'23
○ Calcul, répartition et versement de l'intéressement	2'40
○ La disponibilité des droits et l'accord à l'intéressement	2'49
○ Le supplément d'intéressement	1'54
○ Le régime fiscal et social de l'intéressement	2'25

Chapitre 2 : La participation

○ La participation	9'01
○ Formule de calcul de la participation	12'00

Chapitre 3 : Le plan d'épargne entreprise (PEE)

○ Le plan épargne entreprise (PEE)	7'33
○ L'alimentation du PEE	8'51
○ Disponibilité des sommes, gestion financière et actionnariat	4'55
○ Régime fiscal et social	6'02
○ Quiz intermédiaires	1'20'00

Chapitre 4 : Le plan d'épargne inter-entreprise (PEI)

○ Le plan épargne inter-entreprise (PEI)	4'39
--	------

Chapitre 5 : Le compte épargne-temps (CET)

○ Le compte épargne temps (CET)	9'52
---------------------------------	------

Chapitre 6 : Actionnariat

○ L'actionnariat - Partie 1	9'30
○ L'actionnariat - Partie 2	11'30
○ Quiz intermédiaires	20'00

TOTAL : **3'24'54**

Chapitre 7 : Indemnités de fin de carrière (IFC)

○ L'indemnité de fin de carrière	6'08
○ Environnement social et fiscal de l'indemnité de fin de carrière	11'49
○ Le contrat d'assurance IFC	7'32
○ Quiz intermédiaires	10'00

TOTAL : **35'29**

PACK DDA 5
Techniques de vente +
Le plan d'épargne salariale
(15 heures)

★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

III 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 PITKANITOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 8 : Restructurations d'entreprises et harmonisation des régimes de retraite et de prévoyance

○ Introduction	1'34
○ Quelques généralités sur les régimes de retraite complémentaire obligatoire	2'21
○ Quels sont les principes des régimes de retraite complémentaires obligatoires ?	6'46
○ Comment s'appliquent les régimes de retraites complémentaires obligatoires ?	4'43
○ Les régimes collectifs de prévoyance complémentaire et de retraite supplémentaire	4'01
○ Les principes auxquelles obéissent les régimes collectifs de prévoyance complémentaires et de retraite supplémentaire	9'01
○ L'application des régimes collectifs de prévoyance complémentaire et de retraite supplémentaire	2'40

Chapitre 9 : Restructurations et épargne salariale

○ Opérations de restructuration et devenir de l'accord d'intéressement	6'44
○ Opérations de restructuration et devenir de l'accord de participation – partie 1	6'50
○ Opérations de restructuration et devenir de l'accord de participation – partie 2	5'57
○ Opérations de restructuration d'entreprise et plans d'épargne salariale	1'36
○ Quiz intermédiaires	50'00

TOTAL : 1'42'13

Chapitre 10 : Aspects propres au lieu de travail

○ Les situations possibles	1'52
○ Les problématiques à appréhender	3'10

Chapitre 11 : Aspects propres à la protection sociale

○ La détermination de la loi de Sécurité sociale applicable	9'42
○ Les coûts	4'07
○ Les droits et garanties des salariés en mobilité internationale Partie 1	3'25
○ Les droits et garanties des salariés en mobilité internationale Partie 2	7'49
○ Quiz intermédiaires	30'00

TOTAL : 1'00'05

PACK DDA 5
Techniques de vente +
Le plan d'épargne salariale
(15 heures)

★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

❶ INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

❷ 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.

❸ MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques

Études de cas

Questions/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes /

Smartphones

Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz

QCM

❹ CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

F-mail :

contact@assuraforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

❺ HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 12 : Quelles sont les protections mises à disposition par l'entreprise ?

○ Introduction	1'20
○ Une société en France peut-elle prendre en charge un dirigeant ?	4'30
○ En droit comparé, quelles sont les spécificités du droit anglo-saxon ?	3'14
○ En quoi le bon usage de la délégation de pouvoir peut-il participer à la protection du chef d'entreprise ?	5'04
○ La mise en place d'une couverture d'assurance	7'28
○ Quiz intermédiaires	10'00

Chapitre 13 : Le contrat d'assurance : la seule protection financière possible

○ Introduction	1'09
○ Quelle forme de contrat privilégié ?	7'34
○ Quelles sont les garanties d'assurance responsabilité civile des mandataires sociaux de base ?	8'10
○ Quelles sont les extensions de garantie disponibles ?	8'07
○ Quelles sont les exclusions prévues au contrat ? – Partie 1	9'19
○ Quelles sont les exclusions prévues au contrat ? – Partie 2	4'20
○ Comment fonctionne le contrat pour s'adapter à l'évolution du risque ?	9'30
○ Quiz intermédiaires	10'00

TOTAL : 1'29'45

TOTAL : 8'12'26

TOTAL GÉNÉRAL : 16'01'32



★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

III 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 PITKANITOS

⌚ 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'assoir 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 Compétences First pour gérer les documents pédagogiques (Attestations, émargement, etc.).