

★ 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

🏛 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

E-mail :

contact@assuraforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

MODULE 1 : TECHNIQUES 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

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
○ Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ?	5'56
○ Comment réussir sa vente en 10 étapes ?	11'12
○ La fiscalité des primes - Partie 6	7'39
○ Les obligations déclaratives	6'26
○ 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
○ Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent !	12'59

★ 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

🏛 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

E-mail :

contact@assuraforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- 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

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

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 5'22
- 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

🏛 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

E-mail :

contact@assuraforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE DANS UNE DÉMARCHE OMNISCANALE

- 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 efficaces pour atteindre vos objectifs 4'23
- Quiz intermédiaires 24'00

TOTAL : 7'49'11

MODULE 2 : PRÉVENTION ET CONFORMITÉ

Chapitre 1 : Le RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données

- La RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données 10'34

Chapitre 2 : Le cadre et les définitions de la RGPD

- Cadre et définition de la RGPD 8'28
- Application au monde de l'assurance 9'25
- Le consentement dans le cadre de la RGPD 8'48

★ 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

🏛 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

E-mail :

contact@assuraforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 3 : Les droits de la personne concernée

- Les droits des personnes concernées 11'03

Chapitre 4 : Les enjeux de la mise en conformité pour les assureurs

- Les enjeux de la mise en conformité - Partie 1 5'57
- Les enjeux de la mise en conformité - Partie 2 8'47

Chapitre 5 : Rendre compte de sa mise en conformité - "Accountability"

- Rendre compte de sa mise en conformité « Accountability » - Partie 1 11'22
- Rendre compte de sa mise en conformité « Accountability » - Partie 2 11'16
- Rendre compte de sa mise en conformité « Accountability » - Partie 3 7'20

Chapitre 6 : Les enjeux du maintien en conformité : le DPO

- Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 1 10'34
- Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 2 6'07
- Quiz intermédiaires 30'00

Chapitre 7 : La RGPD, son contrôle et son application

- La RGPD, son contrôle et son application - Partie 1 5'48
- La RGPD, son contrôle et son application - Partie 2 7'14
- L'application de la RGPD - les premières années 6'53

TOTAL : **2'44'36**

RÉUSSIR LA GESTION ET L'EXTERNALISATION DES ACTIVITÉS D'ASSURANCE

Chapitre 8 : Introduction

- Introduction – Partie 1 7'13
- Introduction – Partie 2 7'27

Chapitre 9 : Le nouveau cadre relatif à la distribution de l'assurance

- Les sociétés d'assurances 5'33
- Un peu d'histoire 9'38

★ 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

🏛 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

E-mail :

contact@assuraforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

○ Un nouveau cadre de distribution	10'56
○ Les obligations juridiques de la DDA	9'47
○ La spécialisation du devoir de conseil et d'information	6'18
○ Les exigences complémentaires en matière d'assurance-vie - Partie 1	5'07
○ Les exigences complémentaires en matière d'assurance-vie - Partie 2	6'31
○ Les exigences complémentaires en matière d'assurance-vie - Partie 3	7'37

Chapitre 10 : Gestion des polices d'assurance et protection des consommateurs

○ La distribution d'assurance – Partie 1	9'24
La gestion des polices d'assurance et la protection des consommateurs – gouvernance et surveillance - Partie 1	5'15
○ La gestion des polices d'assurance et la protection des consommateurs – gouvernance et surveillance - Partie 2	8'08
○ L'information standardisée en matière d'assurance non-vie - l'IPD	6'15
○ La protection du consommateur dans la DDA	4'14

Chapitre 11 : Les distributeurs d'assurances

○ Introduction	4'22
○ Externaliser ses fonctions - de nouvelles perspectives	4'47
○ Externaliser ses fonctions – modalités	9'04
○ Les autres cas d'externalisation	7'17

Chapitre 12 : Gérer les réclamations et les contentieux d'assurance

○ Introduction	2'20
○ La gestion des réclamations	10'17
○ Cas pratiques	5'01
○ La médiation institutionnelle de la FFA	4'19
○ L'arbitrage en assurance	9'23
○ Le contentieux judiciaire de l'assurance	5'12
○ Les référés et les mesures conservatoires - Partie 1	9'22
○ Les référés et les mesures conservatoires - Partie 2	3'27
○ Les actions de groupe en assurance	8'51

★ 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

🏛 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

E-mail :

contact@assuraforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 13 : Optimiser ses relations avec les autorités de contrôle

○ Optimiser ses relations avec les autorités de contrôle l'ORIAS et l'HCSF - Partie 1	4'27
○ Optimiser ses relations avec les autorités de contrôle l'ORIAS et l'HCSF - Partie 1	7'30
○ L'AEAPP - le régulateur européen	7'31
○ L'ACPR - l'autorité de contrôle et de régulation de l'assurance	9'04
○ Le contentieux ACPR	6'45
○ Panorama de la jurisprudence de l'ACPR en matière d'assurance - Partie 1	7'00
○ Panorama de la jurisprudence de l'ACPR en matière d'assurance - Partie 2	7'05
○ Les décisions prises à l'encontre d'intermédiaire en assurance – Partie 1	9'35
○ Les décisions prises à l'encontre d'intermédiaire en assurance – Partie 2	6'05
○ Les décisions prises à l'encontre d'intermédiaire en assurance – Partie 3	7'29
○ Quiz intermédiaires	1'05'00

TOTAL :

5'11'17

TOTAL : 7'55'53
TOTAL GÉNÉRAL : 15'45'04

★ 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

🏛 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

E-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 Competences First pour gérer les documents pédagogiques (Attestations, émargement, etc..).