

★ 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

MODULE 1 : TECHNIQUES DE VENTE

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

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
○ 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

★ 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

- Conclure une vente : 13 règles d'or 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

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

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

LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE DANS UNE DÉMARCHE OMNICANALE

- 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 : 7'49'11

★ 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 : LES MÉDIAS SOCIAUX

LES FONDAMENTAUX DU COMMUNITY MANAGER

⇒ Sous-module 1 : L'évolution des réseaux sociaux	
○ Introduction : Présentation	3'31
○ Introduction : Les objectifs de la formation	9'38
⇒ Sous-module 2 : L'évolution des réseaux sociaux	
○ L'histoire des réseaux sociaux	19'07
○ Pourquoi miser sur les réseaux sociaux	9'39
⇒ Sous-module 3 : Le Community Manager	
○ Qui est le Community Manager	6'04
○ Les qualités du Community manager	12'45
○ Les bonnes pratiques - 1 : Choisir le bon format	4'39
○ Les bonnes pratiques - 2 : Création de contenu	4'26
○ Les bonnes pratiques - 3 : Penser mobile first	2'19
○ Les bonnes pratiques - 4 : Socials ads	4'04
○ Les bonnes pratiques - 5 : Engagement	4'45
○ La veille quotidienne	8'01
⇒ Sous-module 4 : La communauté du Community manager	
○ Comprendre et entretenir sa communauté	7'40
○ Construire et développer sa communauté	18'23

LES BASES DES RÉSEAUX SOCIAUX

⇒ Sous-module 5 : Facebook	
○ La présentation de Facebook	6'26
○ La différence entre un profil, une page et un groupe	3'21
○ La création d'une page Facebook	15'02
○ Définir les objectifs de sa page	3'58
○ Quelques conseils pour animer votre page Facebook	1'40
○ L'algorithme Facebook	2'24
○ La sponsorisation Facebook	4'48
⇒ Sous-module 6 : Instagram	
○ Les bases d'Instagram – Partie 1	17'29
○ Les bases d'Instagram – Partie 2	14'43
⇒ Sous-module 7 : LinkedIn	
○ LinkedIn	17'23
⇒ Sous-module 8 : YouTube	

★ 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

○ Les bases de YouTube – Partie 1	11'33
○ Les bases de YouTube – Partie 2	16'38
⇒ Sous-module 9 : Twitter	
○ Les bases de Twitter	13'27
⇒ Sous-module 10 : TikTok	
○ Les bases de TikTok	12'32
⇒ Sous-module 11 : Pinterest	
○ Pinterest : Comment mettre en place une stratégie	1'49
○ Pinterest : Anatomie	4'28
⇒ Sous-module 12 : Snapchat	
○ Les bases de Snapchat	7'58
CERNER LES ENJEUX COMPORTEMENTAUX DES INTERNAUTES POUR CONSTRUIRE VOTRE PROJET SOCIAL MEDIA	
⇒ Sous-module 13 : Cerner les enjeux comportementaux des internautes pour construire votre projet social media	
○ Les indicateurs clés de performance à analyser	16'24
⇒ Sous-module 14 : Le projet social media	
○ Le projet social média	10'44
○ Chef de projet	12'23
○ Planification	5'58
○ Le Cycle de vie du projet - Exploration	8'00
○ Le Cycle de vie du projet – Préparation	9'13
○ Le Cycle de vie du projet - Mise en œuvre	6'03
○ Le Cycle de vie du projet - Finalisation	3'04
○ Le reporting	8'46
○ Exemples de projets social média	5'28
○ Création de contenus et budgets	11'05
○ Diffusion du contenu	9'34
○ Les outils d'organisation	17'41
○ Les outils de création - Partie 1	10'33
○ Les outils de création - Partie 2	12'13
○ Les outils de création - Partie 3	8'42
○ Les outils de planification	14'38
○ Quiz intermédiaires	2'00'00

TOTAL : 8'00'35

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

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

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..).