

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, 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. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Apports 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

Module 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

Module 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
- 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

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, 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. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

Apports 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

- 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
- 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

Module 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

Module 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 5'22
- 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 (preamble, 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. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

Apports 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

Module 5 : 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 efficaces 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

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

Pôle Emploi, CPF.

🧑‍🎓 MOYENS

Pédagogiques :

Apports 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

Module 1 : 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

★ OBJECTIFS

Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, 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. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

🧠 MOYENS

Pédagogiques :

Apports 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

● **Total :**
3'24'54

Module 2 : Indemnités de fin de carrière (IFC)

Chapitre : 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**

Module 3 : Restructuration

Chapitre 1 : 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 2 : 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

★ 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. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.
Pôle Emploi, CPF.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :
Apports 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

- Opérations de restructuration d'entreprise et plans d'épargne salariale 1'36
- Quiz intermédiaires 50'00
- **Total :**
1'42'13

Module 4 : Mobilité internationale

Chapitre 1 : Aspects propres au lieu de travail

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

Chapitre 2 : 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**

Module 5 : Maîtriser la protection des dirigeants d'entreprise

Chapitre 3 : 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 4 : Le contrat d'assurance : la seule protection financière possible

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

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

Pôle Emploi, CPF.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

Apports 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

○ 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