

## VERS DE NOUVELLES RÈGLES PLUS PROTECTRICES DU CONSOMMATEUR

Référence : DL257E	Durée :	Niveau : Bases	Modalités : E-Learning	Tarifs : Nous consulter
-----------------------	---------	-------------------	---------------------------	----------------------------

### LIEUX ET DATES :

#### A distance

Nous consulter

### OBJECTIFS

- Vendre des produits d'assurance en respectant les droits du consommateur.

#### Information complémentaire :

Module disponible dans l'**Université Digitale Ifpass** accessible par abonnement.

Pour plus de renseignement [cliquez ici !](#)

### POINTS FORTS

#### Modalités pédagogiques :

**Une pédagogie pensée pour articuler efficacité et autonomie. Une formation pertinente tant en 100% digital que dans le cadre d'un dispositif mixte. Des vidéos donnant de nombreux conseils concrets et opérationnels pour une mise en pratique immédiate. Un quizz permettant de valider la bonne acquisition des connaissances. Une fiche pratique pour avoir les points clés de la formation toujours sous la main. De nombreux exemples illustrant les connaissances transmises.**

### **Formateur(s) :**

**Laurent Coudray travaille dans la banque assurance depuis une trentaine d'années sur des fonctions de marketing, d'animation commerciale, de développement des ventes, de développement des compétences des acteurs de la relation client en face à face ou à distance.**

**Au fil de toutes ces années, il a acquis la conviction que le respect des règles est un levier puissant de professionnalisme au service de la qualité du conseil, de la satisfaction des clients et du développement des ventes.... Et il vous le montre à travers cette formation !**

### **Les plus de la formation :**

**Ça y est c'est décidé ! Vous vous lancez dans la commercialisation à distance de contrats d'assurance. Si vous êtes manager, vous allez donc demander à vos équipiers de développer leurs ventes par téléphone. Si vous êtes conseiller, vous allez appeler vos prospects pour leur proposer la souscription d'un contrat. Mais la vente à distance est une activité très encadrée et il faut maîtriser les règles la régissant pour sécuriser ses ventes et développer son chiffre d'affaires. Comment ? C'est ce que cette formation vous propose de découvrir !**

## **PROGRAMME**

E. Vers de nouvelles règles plus protectrices du consommateur (20 mn)

1. Fin de la vente en un temps
2. Encadrement de la structure des appels à froid
3. Énonciation des mauvaises pratiques

### **Validation des acquis :**

**A l'issue du module de formation, un quiz est proposé, il faut recueillir au moins 80% de bonnes réponses pour valider le module de formation.**

Validation DDA

Pour répondre à l'obligation de formation continue des distributeurs d'assurance, cette formation doit être impérativement réalisée dans le cadre d'un plan de développement des compétences personnalisé du participant (article A512-8 2° du Code des assurances). Il relève in fine de la responsabilité de l'employeur de s'assurer de l'adéquation des formations avec les besoins des personnes concernées et, par là même, de la personnalisation des parcours de formation.

### **Personnalisation parcours :**

**Une question technique ? Pédagogique ? Notre équipe pédagogique, gestionnaires de formation et webcocooneers, est là pour y répondre ! Nous nous engageons à vous apporter une réponse dans un délai de 48 heures ouvrées. Le webcocooneer est un professionnel de l'assurance qui a pour mission de vous accompagner dans l'accomplissement de votre formation et donc dans l'acquisition de vos connaissances. Il est joignable par forum.**

### **Fiche identité :**

Cette formation a été écrite et conçue en 2020 et est la propriété d'Ifpass Services.

Elle contient les éléments suivants :

1. 2 séquences vidéos
2. Une fiche pratique
3. 1 quiz

## PUBLIC

Cette formation s'adresse aux conseillers des cabinets de courtage, des agences d'assurance, des plateaux de relation à distance qui commercialisent les contrats d'assurance à distance ; à leurs managers et experts de proximité.

**Pour les personnes en situation de handicap** souhaitant réaliser une formation e-learning :

Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (Nadia Benakli - [nbenakli@ifpass.fr](mailto:nbenakli@ifpass.fr) - 01 47 76 58 35) afin de déterminer les formations accessibles.

## PRÉ-REQUIS

### **Prérequis pédagogiques :**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques.

### **Prérequis techniques :**

- Navigateurs internet
  - Chrome (2 dernières versions majeures)
  - Firefox (2 dernières versions majeures)
  - Edge (2 dernières versions majeures)
  - Safari sur OSX (2 dernières versions majeures)
- Les vidéos de cette formation sont hébergées sur le site vimeo.com. Elles sont sous-titrées.

### **Logiciels**

- Lecteur PDF (pour les documents associés)
  - Lecteur audio/vidéo
  - Suite Microsoft Office (pour la restitution des missions)
- Un casque audio peut être nécessaire si les formations sont suivies dans un espace partagé.

### **Modalité d'accès :**

- Les demandes d'inscription se font par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance

## TARIFS ET FINANCEMENTS

Exonérés de TVA

Module disponible dans l'Université Digitale Ifpass accessible par abonnement.  
Pour plus de renseignement contactez-nous !

## CONTACT

[mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 30/06/2024 à 17:29