

## CQP CONSEILLER MUTUALISTE COLLECTIF

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AP206	45 jours - 315 h	Niveau 6 ou Bac+3	Présentiel ou à distance	5018,00 €

### LIEUX ET DATES :

#### A distance

- Du 02/10/2023 au 02/04/2024
- Du 02/10/2024 au 02/04/2025

### OBJECTIFS

- A l'issue de la formation, le candidat est capable de vendre des offres multiproduits de prestations et de services en démarchant des adhérents et prospects professionnels.
- Développer un portefeuille d'adhérents, établir et entretenir la relation commerciale avec eux par des prises de contact et des retours d'information réguliers.
- A partir d'une analyse des activités de ses prospects et de ses adhérents ainsi que de l'évolution de leurs besoins et d'une analyse de son environnement économique, le CMC évalue le potentiel de développement de son activité, répond à des appels d'offres et des cahiers des charges et propose des prestations et des services adaptés dans le cadre des dispositions négociées par les branches professionnelles.

#### **Métiers préparés :**

Métiers visés : Métiers de la branche mutualité

- Conseiller mutualiste professionnels
- Conseiller entreprises
- Chargé de développement contrats collectifs
- Chargé de clientèle entreprises
- Conseiller professionnel « TNS/TPE »
- Délégué commercial entreprises

## **Information complémentaire :**

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

**Consultez le taux de satisfaction de nos formations**  
**ici >>**

## **POINTS FORTS**

### **Modalités pédagogiques :**

**Un accompagnement personnalisé. Des journées training pour préparer les épreuves de validation. Les formateurs sont des professionnels de la Mutualité, formateurs experts de l'Ifpass.**

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

**Des professionnels de la Mutualité, formateurs experts de l'Ifpass.**

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

**La formation peut être suivie en session continue ou discontinue (alternance).**

## **PROGRAMME**

BLOC 1 : Assurer l'accueil des clients / adhérents

La mutualité et son environnement juridique - 28 heures

Les offres - 14 heures

Les cibles - 14 heures

Les concurrents - 7 heures

Communication - 28 heures

Les outils et moyens techniques - 7 heures

BLOC 2 : Construire un plan d'actions commerciales

Le marché - 7 heures

Les offres - 21 heures

Adaptation du plan d'action commerciale - 7 heures

BLOC 3 : Mettre en œuvre les actions commerciales

La vente - 21 heures

La fidélisation - 14 heures

Des outils - 7 heures

Vers l'entreprise et les prescripteurs - 7 heures

Vers le courtage - 7 heures

Veille marché et plan d'actions de développement - 14 heures

BLOC 4 : Commercialiser une offre mutualiste collective

Sélectionner une offre adaptée à la situation et aux besoins d'une entreprise - 14 heures

Négocier avec une entreprise une offre multiproduit dans le respect des normes en vigueur - 14 heures

Utiliser des techniques commerciales pour vendre des contrats adaptés aux besoins des adhérents et prospects - 14 heures

Optimiser son organisation et ses visites auprès des entreprises - 7 heures

Suivre et fidéliser un portefeuille d'entreprises - 14 heures

BLOC 5 : Piloter son activité commerciale

Planifier et coordonner son activité commerciale - 14 heures

Suivre et analyser son activité commerciale en utilisant les outils de suivi et de gestion administrative et commerciale - 14 heures

Reporting et tableau de bord - 7 heures

### **Validation des acquis :**

**Sur le poste de travail, en contrôle continu pendant la formation et avec le Jury final.**

Un certificat sera remis en cas de succès aux épreuves de validation

### **Personnalisation parcours :**

**Un accompagnement personnalisé.**

Des journées training pour préparer les épreuves de validation.

## **PUBLIC**

Salariés de la Branche exerçant le métier ou accédant au métier

Jeunes ou adultes en contrat de professionnalisation

**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)) afin de déterminer les formations accessibles.

## **PRÉ-REQUIS**

Le candidat doit avoir une expérience professionnelle dans le secteur de la mutualité, ou pouvoir justifier d'un niveau bac.

### **Modalité d'accès :**

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) au moins 1 jour avant le début de la formation.
- 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
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

## TARIFS ET FINANCEMENTS

5018,00 €  
Exonérés de TVA

## CONTACT

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

Généré le 23/11/2024 à 15:01