

## CQP CONSEILLER MUTUALISTE INDIVIDUEL

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AP207	36 jours - 252 h	Niveau 6 ou Bac+3	Présentiel ou à distance	4036,00 €

### 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 :
- Accueillir et conseiller les adhérents et les prospects à partir d'une analyse globale de leur situation et leur vendre des contrats adaptés à leurs besoins dans différents domaines de la protection sociale : santé, prévoyance, épargne, retraite,...
- Conduire des actions ciblées dans le cadre de campagnes de prospection ou de fidélisation dans le but de générer des flux au sein de l'agence
- Identifier toutes les opportunités susceptibles de déboucher sur des contrats collectifs.

#### Métiers préparés :

Métiers de la Branche Mutualité

#### 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 :**

**L'obtention d'un titre RNCP.**

**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.**

### **Chiffres Clés :**

- Cette formation n'a pas ouvert en 2023.

### **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

Accueil physique en agence - 7 heures

Notion d'Unité Commerciale (l'agence) - 7 heures

BLOC 2 : Construire un plan d'actions commerciales

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

BLOC 3 : Mettre en œuvre les actions commerciales

Le marché - 7 heures

Les offres - 21 heures

La vente - 21 heures

La fidélisation - 14 heures

Des outils - 7 heures

Vers l'entreprise et les prescripteurs - 7 heures

BLOC 4 : 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.**

**Personnalisation parcours :**

**Un accompagnement personnalisé. Des journées training pour préparer les épreuves de validation.**

**Equivalences et passerelles :**

**Cette formation n'a pas de lien avec d'autres certifications.**

## **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 ou d'une expérience professionnelle équivalente

**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**

4036,00 €

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 15:05