



## CONSEILLER L'ASSURANCE COLLECTIVE SANTÉ PRÉVOYANCE ET RETRAITE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
CR032	9 jours - 63 h	Bases	Présentiel ou à distance	4800,00 €

### LIEUX ET DATES :

Nous consulter

### OBJECTIFS

- Analyser le portefeuille du client afin de déterminer les gisements potentiels d'affaires nouvelles
- Concevoir un plan de découverte des besoins pour personnaliser l'offre et respecter le devoir de conseil
- Identifier les produits d'assurances adaptés aux besoins du prospect ou du client
- Proposer une offre argumentée et intégrer l'obligation d'information dans sa démarche commerciale
- Maîtriser l'entretien de vente argumenter et traiter les objections afin de lever les freins à la distribution
- Traiter les demandes de résiliations afin de conserver le portefeuille clients et limiter le taux d'attrition
- Mettre en œuvre une veille concurrentielle afin d'identifier et de suivre les principaux concurrents
- Utiliser des techniques de vente spécifiques afin d'augmenter la saturation du portefeuille client

### 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 :**

**Formation mixte présentielle et e-learning centrée sur l'analyse des besoins du client, les solutions d'assurance vie et collectives permettant l'argumentation lors de la distribution.**

**La formation peut être réalisée entièrement à distance, le présentiel pouvant être suivi à distance (classe virtuelle).**

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

**Formateurs de l'IFPASS, experts dans chaque thématique juridique, fiscale, financière, assurantielle et commerciale.**

## PROGRAMME

### A. Fondamentaux (1 jour) - E-Learning

#### 1. Parcours assurance collective (6 h) :

- Règles de la Sécurité Sociale et prestations de l'assurance maladie
- Assurance de groupe
- Information et devoir de conseil dans le cadre de la souscription à une assurance groupe
- Tarification et paiement des cotisations de l'assurance collective

#### 2. Développement commercial (1 h)

- Portefeuille clients et plan d'action commercial en assurance

### B. Contrat santé collectif (2 jours) - En Présentiel ou distanciel

1. Spécificité de contrat santé collectif et règles de mises en place
2. Mise en œuvre des clauses de recommandation
3. Conditions de validité du caractère collectif
4. Généralisation de la couverture santé et garanties minimales
5. Dispositif de maintien des garanties
6. Avantages fiscaux et sociaux

### C. Garanties de prévoyance dans le contrat d'assurance collective (2 jours) - En Présentiel ou distanciel

1. Bases légales ou conventionnelles des régimes de prévoyance
2. Couvertures de prévoyance dans l'entreprise
3. Gestion du contrat : règlement des cotisations et des prestations

### D. Garanties de retraite dans le contrat d'assurance collective (2 jours) - En Présentiel ou distanciel

1. Régimes de retraite de base et complémentaire obligatoire
2. Retraites collectives à cotisations définies
3. Retraites collectives à prestations définies
4. Loi Pacte avènement des PER et opportunités de transfert
5. Contrat IFC (Indemnités de Fin de Carrière)

### E. Pratique de la prévoyance collective et aspects juridiques (2 jours) - En Présentiel ou distanciel

1. Mises en place des régimes collectifs
2. Cadre législatif (Loi Evin)
3. Gestion des clauses de recommandation
4. Gestion des prestations

#### 5. Régime fiscal et social des cotisations

### F. Techniques de négociation et entretien commercial (1 jour) - En Présentiel ou distanciel

1. Techniques de négociation
2. Techniques de communication
3. Déroulement de l'entretien commercial

## **Validation des acquis :**

### **Evaluations écrites**

- Dossier écrit : Les candidats doivent remettre un projet écrit (individuel ou en groupe) d'une relation client pro fessionnelle. Le document doit être remis en format numérique avant la date de soutenance.
- Etude de cas à partir d'une situation d'analyse démontrant la capacité du candidat à proposer des solutions assurantielles.

### **Evaluation orale**

Mise en situation concrète soulignant les techniques de négociation et l'argumentaire

### **Personnalisation parcours :**

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

## **PUBLIC**

Conseillers en assurances  
Chargés de clientèle  
Intermédiaires d'assurance

**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**

Fondamentaux des assurances de personnes ou expérience d'une année dans le secteur banque assurance finance immobilier

### **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**

4800,00 €  
Exonérés de TVA

## CONTACT

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

Généré le 24/11/2024 à 23:38