

## RÉDIGER DES ÉCRITS PROFESSIONNELS DANS L'ASSURANCE : SENSIBILISATION À L'EXPÉRIENCE CLIENT ET AUX ENJEUX RELATIONNELS

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
DL373A		Bases	E-Learning	Nous consulter

### LIEUX ET DATES :

Nous consulter

### OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de relation client liés à toute lettre ou e-mail.
- Reconnaître la primauté du ressenti client.
- Apprendre à faire coïncider objectifs et rédaction.

### Information complémentaire :

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

Pour plus de renseignements [cliquez ici](#) ou [contactez-nous](#)

**Consultez le taux de satisfaction de nos formations e-learning ici >>**

### POINTS FORTS

### Modalités pédagogiques :

Une pédagogie pensée pour articuler efficacité et autonomie. Une vidéo donnant de nombreux conseils concrets et opérationnels pour une mise en pratique immédiate. Un quiz final 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) :**

**Après une longue expérience de marketing et de relation client chez American Express, Hélène Duneigre est aujourd'hui consultante et formatrice pour partager sa passion pour l'expérience client, accompagner et inspirer les professionnels, sur un mode très opérationnel.**

**Les plus de la formation :**

**Une méthode et des outils pour concevoir et rédiger des lettres structurées, faciles à comprendre par le destinataire, sur un mode de dialogue personnalisé, afin de contribuer positivement à la relation globale des clients avec votre compagnie.**

**Pour les personnes en situation de handicap souhaitant suivre une formation en e-learning, nous vous invitons à contacter notre référente handicap, Nadia Benakli, par e-mail à [nbenakli@ifpass.fr](mailto:nbenakli@ifpass.fr) ou par téléphone au 01 47 76 58 35, afin de déterminer les formations accessibles.**

**[Consultez le taux de satisfaction de nos formations](#)  
[PLANETE CSCA RH ici >>](#)**

## PROGRAMME

1. L'expérience du lecteur avant tout
2. Objectifs pour un écrit

**Modalités pédagogiques :**

Une pédagogie pensée pour articuler efficacité et autonomie. Une vidéo donnant de nombreux conseils concrets et opérationnels pour une mise en pratique immédiate. Un quiz final 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.

**Validation des acquis :**

**Comment est-elle évaluée ?**

Une évaluation vous attend, mais rassurez-vous, il n'y a pas de pièges, ni même de mauvaises surprises... dès lors que vous suivez normalement votre formation ! Obtenez un score minimum de 80% de bonnes réponses et inscrivez cette formation à votre tableau des réussites ! Vous pouvez refaire le questionnaire autant de fois que vous le souhaitez !

## **Comment cette formation est-elle validée ?**

Pour valider cette formation, vous devez avoir :

Lu l'ensemble des ressources écrites mises à disposition : objectifs, parcours, présentation du formateur, déroulé pédagogique, ... ;

Visionné d'un bout à l'autre les vidéos ;

Téléchargé et consulté le support de conférence ;

Téléchargé et consulté la fiche pratique ou infographique ;

Réussi l'évaluation dans les conditions mentionnées ci-dessus.

## **Validation DDA**

Pour répondre à l'obligation de formation continue des distributeurs d'assurance d'au moins 15 heures annuelles, 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).

## **Personnalisation parcours :**

**Une question technique ? Pédagogique ? Notre équipe pédagogique, community managers et webcocoons, est là pour y répondre ! Nous nous engageons à vous apporter une réponse dans un délai de**

**48 heures ouvrées après le dépôt de la question sur le forum dans l'onglet "Communauté".  
Vous avez dit webcooener ? Tout à fait ! Le webcooener est notre couteau suisse, professionnel de l'assurance formé à l'accompagnement des participants en ligne. Son rôle ? Répondre aux questions pédagogiques, techniques et administratives que vous pouvez vous poser !!**

## PUBLIC

Concepteurs rédacteurs de courriers aux clients (réponse, information).

**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

### Prérequis pédagogiques :

Cette formation nécessite de maîtriser en générale le basique de la langue, de l'orthographe et de la syntaxe.

### 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 23/12/2024 à 08:29