

CQP TÉLÉCONSEILLER

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AP212	31 jours - 154 h	Bases	Présentiel ou à distance	3595,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 01/10/2025 au 03/04/2026

OBJECTIFS

- Traiter les appels entrants et sortants de la mutuelle avec la plus grande capacité d'accueil et de traitement dans le respect des procédures établies
- Répondre aux demandes d'information sur la compréhension du dossier
- Exécuter les actes de gestion liés à certains appels
- Effectuer des appels sortants
- Participer au développement de la mutuelle en élargissant et fidélisant le portefeuille par une prospection active
- S'adapter aux situations de stress

Métiers préparés :

Métiers visés : Métiers de la branche mutualité

- téléconseiller/ère,

- téléprospecteur/trice,

- télévendeur/euse

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

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

Consultez le taux de satisfaction de nos formations
[ici >>](#)

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Alternance dynamique d'apports théoriques. Mise en situation Remise d'un support pédagogique. Test d'évaluation

Formateur(s) :

Professionnels de l'assurance en mesure d'apporter un expertise métier

PROGRAMME

UNITE 1 : Assurer l'accueil des clients et adhérents (112 heures)

A. Mutualité et son environnement juridique (28 heures)

1. Valoriser l'image de la mutualité auprès des clients, adhérents et partenaires de la mutuelle
connaissance du secteur des mutuelles et de leur environnement
2. Réglementation liée au code de la mutualité, à la santé et à la prévoyance
code de la mutualité et réglementation

B. Offres (14 heures)

1. Offre de la mutuelle en faveur des entreprises et des particuliers
protection sociale en prévoyance et retraite
2. Offre de la mutuelle en faveur des entreprises et des particuliers
offre globale : Santé, Prévoyance, Epargne, Retraite

C. cibles, particulier, travailleur non salarié, entreprise (14 heures)

1. Particulier
2. Travailleur non salarié
3. Entreprise

D. Concurrents (7 heures)

1. Mutuelles
2. Institutions de prévoyance
3. Assureurs et bancassureurs
4. Courtiers

E. Communication (28 heures)

- Techniques de communication adaptées en face-à-face et au téléphone auprès des particuliers et des entreprises.

1. Fondamentaux de la communication
2. Communication écrite
3. Fondamentaux de la relation client au téléphone

F. Outils et moyens techniques (7 heures)

1. smartphone, la tablette, l'ordinateur
2. Internet, sites et blogs, les réseaux sociaux, applis
3. Réseau informatique

4. Plateforme téléphonique
 5. CRM (Customer Relationship Management) ou SIC (Système Informations Clients)
 6. Logiciels administratifs et logistiques (RH, déplacement, budgets, frais etc.)
 - G. Accueil physique en agence (7heures)
 - E. Notion d'unité commerciale (7heures)
- UNITE 2 : Contribuer à l'amélioration continue, traiter les réclamations (14 heures)
- A. Contribuer à l'amélioration continue (14 heures)
 1. Qualité de service et assistance technique interne ou externe
 2. Participation à la conduite d'actions d'amélioration
 3. Gestion de l'information descendante technique et réglementaire
 - B. Traiter des demandes particulières et de réclamations (14 heures)
 1. Gestion des demandes particulières et de réclamations
 2. Suivi de la qualité de service
- UNITE 3 : Organiser ses activités et mobiliser les systèmes informatisés (14 heures)
- A. Gestion du temps
 - B. Gestion des ressources

Validation des acquis :

QCM, Cas pratique et mise en situation.

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 adultes en contrat de professionnalisation

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.
[Veillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis.

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à 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

3595,00 €
Exonérés de TVA

CONTACT

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

Généré le 24/12/2024 à 18:36