

## VERS DE NOUVELLES RÈGLES PLUS PROTECTRICES DU CONSOMMATEUR

Référence : DL257E	Durée :	Niveau : Bases	Modalités : E-Learning	Tarifs : Nous consulter
-----------------------	---------	-------------------	---------------------------	----------------------------

### LIEUX ET DATES :

#### A distance

Nous consulter

### OBJECTIFS

- Vendre des produits d'assurance en respectant les droits du consommateur.

#### 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 formation pertinente tant en 100% digital que dans le cadre d'un dispositif mixte. Des vidéos donnant de nombreux conseils concrets et opérationnels pour une mise en pratique immédiate. Un quizz 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) :**

**Laurent Coudray** travaille dans la banque assurance depuis une trentaine d'années sur des fonctions de marketing, d'animation commerciale, de développement des ventes, de développement des compétences des acteurs de la relation client en face à face ou à distance.

**Au fil de toutes ces années, il a acquis la conviction que le respect des règles est un levier puissant de professionnalisme au service de la qualité du conseil, de la satisfaction des clients et du développement des ventes.... Et il vous le montre à travers cette formation !**

**Les plus de la formation :**

**Ça y est c'est décidé ! Vous vous lancez dans la commercialisation à distance de contrats d'assurance. Si vous êtes manager, vous allez donc demander à vos équipiers de développer leurs ventes par téléphone. Si vous êtes conseiller, vous allez appeler vos prospects pour leur proposer la souscription d'un contrat. Mais la vente à distance est une activité très encadrée et il faut maîtriser les règles la régissant pour sécuriser ses ventes et développer son chiffre d'affaires. Comment ? C'est ce que cette formation vous propose de découvrir !**

**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

E. Vers de nouvelles règles plus protectrices du consommateur (20 mn)

1. Fin de la vente en un temps
2. Encadrement de la structure des appels à froid
3. Énonciation des mauvaises pratiques

**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 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 webcocoons ? Tout à fait ! Le webcocoons 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 !!**

### **Fiche identité :**

Cette formation a été écrite et conçue en 2020 et est la propriété d'Ifpass Services.

Elle contient les éléments suivants :

1. 2 séquences vidéos
2. Une fiche pratique
3. 1 quiz

## **PUBLIC**

Cette formation s'adresse aux conseillers des cabinets de courtage, des agences d'assurance, des plateaux de relation à distance qui commercialisent les contrats d'assurance à distance ; à leurs managers et experts de proximité.

**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 ne nécessite pas de prérequis spécifiques.

### **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 23/02/2025 à 00:38