

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ACQUIFORMATIONS
CHHOR
06.85.02.12.49
chavy@acquiformations.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(vé) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Aucun

Prérequis pédagogiques :

Public désirant renforcer ses compétences dans le domaine de l'assurance.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Les objectifs de la formation "Conseiller en assurance" sont de permettre aux participants d'acquérir les compétences nécessaires pour conseiller et vendre efficacement des produits d'assurance. Sur une durée de 280 heures répartie sur 16 semaines, les apprenants développeront une connaissance approfondie des différentes assurances, maîtriseront les techniques de prospection et de vente, et apprendront à adapter leurs offres aux besoins spécifiques des clients. Ils seront également formés aux aspects réglementaires et à l'utilisation des outils numériques. À la fin de la formation, les participants seront capables de gérer un portefeuille client, de fidéliser et de conseiller de manière experte dans le secteur de l'assurance.

Contenu et modalités d'organisation

1. Introduction à l'assurance - Comprendre les principes de base de l'assurance, afin de poser les fondations nécessaires. - Analyser le rôle d'un conseiller en assurance dans le secteur, tout en tenant compte des attentes des clients. - Examiner les différentes catégories d'assurance (vie, santé, habitation, etc.), afin de bien cerner leurs spécificités. - Identifier les principales législations qui régissent le secteur, pour s'assurer de la conformité. 2. Les besoins des clients - Évaluer les besoins et les attentes des clients en matière d'assurance, afin de proposer des solutions pertinentes. - Adapter les offres d'assurance en fonction des profils clients, notamment pour mieux répondre à leurs exigences. - S'assurer de proposer des solutions personnalisées et adaptées, tout en respectant le cadre réglementaire. 3. Techniques de vente et de prospection - Maîtriser les techniques de prospection pour attirer de nouveaux clients, en utilisant notamment les outils numériques. - Utiliser les outils numériques pour prospecter efficacement, afin d'optimiser les démarches commerciales. - Convaincre les prospects grâce à des argumentaires adaptés et convaincants, en se basant sur une bonne compréhension de leurs besoins. 4. Gestion des relations clients - Gérer les relations avec les clients tout au long de leur parcours, afin de maximiser leur satisfaction et leur fidélité. - Anticiper les besoins futurs et proposer des offres complémentaires, tout en tenant compte des évolutions du marché. - Résoudre les réclamations et litiges de manière professionnelle et proactive, afin de préserver une relation de confiance. 5. Aspects légaux et réglementaires - Se conformer aux exigences réglementaires dans le secteur de l'assurance, notamment pour éviter tout risque juridique. - Appliquer les lois concernant la protection des données personnelles (RGPD), afin de garantir la confidentialité des informations. - Informer les clients de leurs droits et obligations en matière d'assurance, tout en veillant à une communication claire. 6. Gestion des risques - Identifier les risques courants dans les différents domaines d'assurance, afin de proposer des solutions adaptées. - Proposer des solutions pour

...

Durées de la formation

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Aucun

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00510678	du 27/09/2024 au 30/09/2029	(24)	ACQUIFORMATIONS		Non éligible	FPC