

## Connaître les dispositifs PFA pour mieux les vendre

### Objectifs

Etre en capacité d'expliquer l'offre PRO BTP et d'adapter notre proposition en fonction du client.

Etre en capacité de mettre en valeur les avantages de notre offre par rapport à la concurrence.

### Pré-requis

Aucun

### Programme

L'objet de la gamme PFA.

Quel est le public à qui je peux proposer l'offre PFA ?

- l'auto-entrepreneur,
- l'entrepreneur individuel
- l'associé unique d'EURL, EURL, ...

En quoi consiste l'offre PFA :

- BTP Santé artisans.
- La Prévoyance Coups durs : Indemnités journalières, Invalidité, Rente famille.
- Le capital Invalidité Décès.
- La sélection médicale et les surprimes.
- La retraite supplémentaire des artisans.
- Les avantages tarifaires.

Quelles sont les cibles à privilégier en fonction des objectifs donnés aux conseillers artisans et aux délégués départementaux ?

Travailler en groupe sur les atouts et les avantages de notre gamme pour nos clients.

#### PROFIL

Conseillers artisans et délégués départementaux.

#### INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRO BTP

Durée : 2 jours

Code stage : 1ASSART04