

★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

MODULE 1 : TECHNIQUES DE VENTE

○ Introduction	0'50
○ Quels sont les différents types de cycles de vente ?	3'52
○ Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses	2'01
○ Abordons les spécificités de la vente en B2B	6'15
○ La vente en B2C : Particularités	6'37
○ Qu'est-ce que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ?	4'12
○ Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs	6'49
○ Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ?	15'59
○ Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ?	7'15
○ Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ?	4'19
○ Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale	12'35
○ Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ?	9'32
○ Adoptez la vente attitude	9'12
○ 10 conseils pour pratiquer l'écoute active	6'16
○ Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ?	6'07
○ Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? A quoi sert-elle ?	2'23

LES TECHNIQUES DE VENTE

○ Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ?	5'02
○ Qu'est-ce que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ?	8'55
○ Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ?	3'39
○ Comment reformuler ?	2'40
○ Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ?	5'56
○ Comment réussir sa vente en 10 étapes ?	11'12
○ La fiscalité des primes - Partie 6	7'39
○ Les obligations déclaratives	6'26
○ Quels outils pour mieux vendre ?	8'25
○ 3 conseils pour doper vos ventes	9'52
○ Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ?	16'58
○ Comment mieux vendre ?	7'45
○ Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente	10'18
○ Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent !	12'59

★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 15h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ? 6'18
- Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ? 9'36
- Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? Et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ? 8'22
- Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ? 11'26
- Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business 12'12

LA NÉGOCIATION

- Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes 9'59
- Négocier et défendre ses marges 12'17
- Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles 10'11
- Comment débloquer une vente ? 2'09
- Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale 3'42
- 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales 9'17
- Techniques de Closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects 6'48
- Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ? 20'00
- Comment gérer les objections clients ? 3'27

ENCAISSEMENT

- Le matériel de caisse 9'18
- Les procédures de tenue de caisse – Partie 1 6'03
- Les procédures de tenue de caisse – Partie 2 5'22
- Les moyens de paiement 4'30
- Le code-barres 3'06
- Législation sur la monnaie fiduciaire 7'19

★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

🗨 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE DANS UNE DÉMARCHE OMNISCANALE

- Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone 10'53
- Comment booster votre performance en télévente ? 10'03
- Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ? 14'03
- Vendre à un client par téléphone : voici quelques astuces pour améliorer votre technique d'approche 10'48
- Téléprospection : Des erreurs à éviter ? Absolument ! 8'59
- Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ? 8'59
- Script ou guide d'entretien téléphonique : l'indispensable préparation pour une déjouer les barrières lors de vos campagnes de télémarketing 3'31
- Script téléphonique pour vos actions de prospection téléphonique : Existe-t-il une méthode parfaite ? 4'15
- Nos conseils pour vous aider à réaliser des scripts d'appel efficaces pour atteindre vos objectifs 4'23
- Quiz intermédiaires 24'00

TOTAL : 7'49'11

MODULE 2 : PRÉVENTION ET CONFORMITÉ

Chapitre 1 : Le RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données

- La RGPD dans la continuité de l'histoire française de la protection des données 10'34

Chapitre 2 : Le cadre et les définitions de la RGPD

- Cadre et définition de la RGPD 8'28
- Application au monde de l'assurance 9'25
- Le consentement dans le cadre de la RGPD 8'48

★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 3 : Les droits de la personne concernée

- Les droits des personnes concernées 11'03

Chapitre 4 : Les enjeux de la mise en conformité pour les assureurs

- Les enjeux de la mise en conformité - Partie 1 5'57
- Les enjeux de la mise en conformité - Partie 2 8'47

Chapitre 5 : Rendre compte de sa mise en conformité - "Accountability"

- Rendre compte de sa mise en conformité « Accountability » - Partie 1 11'22
- Rendre compte de sa mise en conformité « Accountability » - Partie 2 11'16
- Rendre compte de sa mise en conformité « Accountability » - Partie 3 7'20

Chapitre 6 : Les enjeux du maintien en conformité : le DPO

- Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 1 10'34
- Les enjeux du maintien en conformité - le DPD - Partie 2 6'07
- Quiz intermédiaires 30'00

Chapitre 7 : La RGPD, son contrôle et son application

- La RGPD, son contrôle et son application - Partie 1 5'48
- La RGPD, son contrôle et son application - Partie 2 7'14
- L'application de la RGPD - les premières années 6'53

TOTAL : **2'44'36**

RÉUSSIR LA GESTION ET L'EXTERNALISATION DES ACTIVITÉS D'ASSURANCE

Chapitre 8 : Introduction

- Introduction – Partie 1 7'13
- Introduction – Partie 2 7'27

Chapitre 9 : Le nouveau cadre relatif à la distribution de l'assurance

- Les sociétés d'assurances 5'33
- Un peu d'histoire 9'38

★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧩 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

○ Un nouveau cadre de distribution	10'56
○ Les obligations juridiques de la DDA	9'47
○ La spécialisation du devoir de conseil et d'information	6'18
○ Les exigences complémentaires en matière d'assurance-vie - Partie 1	5'07
○ Les exigences complémentaires en matière d'assurance-vie - Partie 2	6'31
○ Les exigences complémentaires en matière d'assurance-vie - Partie 3	7'37

Chapitre 10 : Gestion des polices d'assurance et protection des consommateurs

○ La distribution d'assurance – Partie 1	9'24
La gestion des polices d'assurance et la protection des consommateurs – gouvernance et surveillance - Partie 1	5'15
○ La gestion des polices d'assurance et la protection des consommateurs – gouvernance et surveillance - Partie 2	8'08
○ L'information standardisée en matière d'assurance non-vie - l'IPD	6'15
○ La protection du consommateur dans la DDA	4'14

Chapitre 11 : Les distributeurs d'assurances

○ Introduction	4'22
○ Externaliser ses fonctions - de nouvelles perspectives	4'47
○ Externaliser ses fonctions – modalités	9'04
○ Les autres cas d'externalisation	7'17

Chapitre 12 : Gérer les réclamations et les contentieux d'assurance

○ Introduction	2'20
○ La gestion des réclamations	10'17
○ Cas pratiques	5'01
○ La médiation institutionnelle de la FFA	4'19
○ L'arbitrage en assurance	9'23
○ Le contentieux judiciaire de l'assurance	5'12
○ Les référés et les mesures conservatoires - Partie 1	9'22
○ Les référés et les mesures conservatoires - Partie 2	3'27
○ Les actions de groupe en assurance	8'51

★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (préambule, historique depuis sa création) : Environnement Général
- Connaître les différentes assurances : Assurance de biens ou Assurance de Personnes
- Connaître les différents cadres juridiques de l'Assurance

i INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
Prérequis : Aucun
Durée : 15h

🏠 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement. Pôle Emploi, CPF.

🧑 MOYENS

Pédagogiques :

Apports théoriques
Études de cas
Question/Réponses

Matériels :

Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
Paperboard

Méthodes d'évaluation :

Quiz
QCM

💬 CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95

E-mail : accompagnement@evolugo.fr

NDA : 42680221468

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Chapitre 13 : Optimiser ses relations avec les autorités de contrôle

○ Optimiser ses relations avec les autorités de contrôle l'ORIAS et l'HCSF - Partie 1	4'27
○ Optimiser ses relations avec les autorités de contrôle l'ORIAS et l'HCSF - Partie 1	7'30
○ L'AEAPP - le régulateur européen	7'31
○ L'ACPR - l'autorité de contrôle et de régulation de l'assurance	9'04
○ Le contentieux ACPR	6'45
○ Panorama de la jurisprudence de l'ACPR en matière d'assurance - Partie 1	7'00
○ Panorama de la jurisprudence de l'ACPR en matière d'assurance - Partie 2	7'05
○ Les décisions prises à l'encontre d'intermédiaire en assurance – Partie 1	9'35
○ Les décisions prises à l'encontre d'intermédiaire en assurance – Partie 2	6'05
○ Les décisions prises à l'encontre d'intermédiaire en assurance – Partie 3	7'29
○ Quiz intermédiaires	1'05'00

TOTAL :

5'11'17

TOTAL : 7'55'53