

★ 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

★ 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

- Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente 10'18
- Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent ! 12'59
- 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 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

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

★ 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 2 : LE PLAN D'ÉPARGNE SALARIALE

Chapitre 1 : L'intéressement

o Introduction	3'12
o L'établissement de l'accord d'intéressement	3'15
o Contenu et délai de conclusion de l'accord d'intéressement	1'24
o Champ d'application de l'accord d'intéressement	3'23
o Calcul, répartition et versement de l'intéressement	2'40
o La disponibilité des droits et l'accord à l'intéressement	2'49
o Le supplément d'intéressement	1'54
o Le régime fiscal et social de l'intéressement	2'25

Chapitre 2 : La participation

o La participation	9'01
o Formule de calcul de la participation	12'00

Chapitre 3 : Le plan d'épargne entreprise (PEE)

o Le plan épargne entreprise (PEE)	7'33
o L'alimentation du PEE	8'51
o Disponibilité des sommes, gestion financière et actionnariat	4'55
o Régime fiscal et social	6'02
o Quiz intermédiaires	1'20'00

Chapitre 4 : Le plan d'épargne inter-entreprise (PEI)

o Le plan épargne inter-entreprise (PEI)	4'39
--	------

Chapitre 5 : Le compte épargne-temps (CET)

o Le compte épargne temps (CET)	9'52
---------------------------------	------

Chapitre 6 : Actionnariat

o L'actionnariat - Partie 1	9'30
o L'actionnariat - Partie 2	11'30
o Quiz intermédiaires	20'00

TOTAL :
3'24'54

INDEMNITÉS DE FIN DE CARRIÈRE (IFC)

Chapitre 7 : Indemnités de fin de carrière (IFC)

o L'indemnité de fin de carrière	6'08
o Environnement social et fiscal de l'indemnité de fin de carrière	11'49
o Le contrat d'assurance IFC	7'32
o Quiz intermédiaires	10'00

TOTAL :
35'29

★ 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

RESTRUCTURATION

Chapitre 8 : Restructurations d'entreprises et harmonisation des régimes de retraite et de prévoyance

○ Introduction	1'34
○ Quelques généralités sur les régimes de retraite complémentaire obligatoire	2'21
○ Quels sont les principes des régimes de retraite complémentaires obligatoires ?	6'46
○ Comment s'appliquent les régimes de retraites complémentaires obligatoires ?	4'43
○ Les régimes collectifs de prévoyance complémentaire et de retraite supplémentaire	4'01
○ Les principes auxquelles obéissent les régimes collectifs de prévoyance complémentaires et de retraite supplémentaire	9'01
○ L'application des régimes collectifs de prévoyance complémentaire et de retraite supplémentaire	2'40

Chapitre 9 : Restructurations et épargne salariale

○ Opérations de restructuration et devenir de l'accord d'intéressement	6'44
○ Opérations de restructuration et devenir de l'accord de participation – partie 1	6'50
○ Opérations de restructuration et devenir de l'accord de participation – partie 2	5'57
○ Opérations de restructuration d'entreprise et plans d'épargne salariale	1'36
○ Quiz intermédiaires	50'00

TOTAL :
1'42'13

MOBILITÉ INTERNATIONALE

Chapitre 10 : Aspects propres au lieu de travail

○ Les situations possibles	1'52
○ Les problématiques à appréhender	3'10

Chapitre 11 : Aspects propres à la protection sociale

○ La détermination de la loi de Sécurité sociale applicable	9'42
○ Les coûts	4'07
○ Les droits et garanties des salariés en mobilité internationale Partie 1	3'25
○ Les droits et garanties des salariés en mobilité internationale Partie 2	7'49
○ Quiz intermédiaires	30'00

TOTAL : **1'00'05**

★ 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

MAÎTRISER LA PROTECTION DES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE

Chapitre 12 : Quelles sont les protections mises à disposition par l'entreprise ?

○ Introduction	1'20
○ Une société en France peut-elle prendre en charge un dirigeant ?	4'30
○ En droit comparé, quelles sont les spécificités du droit anglo-saxon ?	3'14
○ En quoi le bon usage de la délégation de pouvoir peut-il participer à la protection du chef d'entreprise ?	5'04
○ La mise en place d'une couverture d'assurance	7'28
○ Quiz intermédiaires	10'00

Chapitre 13 : Le contrat d'assurance : la seule protection financière possible

○ Introduction	1'09
○ Quelle forme de contrat privilégier ?	7'34
○ Quelles sont les garanties d'assurance responsabilité civile des mandataires sociaux de base ?	8'10
○ Quelles sont les extensions de garantie disponibles ?	8'07
○ Quelles sont les exclusions prévues au contrat ? – Partie 1	9'19
○ Quelles sont les exclusions prévues au contrat ? – Partie 2	4'20
○ Comment fonctionne le contrat pour s'adapter à l'évolution du risque ?	9'30
○ Quiz intermédiaires	10'00

TOTAL :

1'29'45

TOTAL : 8'12'26