

## ★ 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 : LES MÉDIAS SOCIAUX

### LES FONDAMENTAUX DU COMMUNITY MANAGER

#### ⇒ Sous-module 1 : L'évolution des réseaux sociaux

- Introduction : Présentation 3'31
- Introduction : Les objectifs de la formation 9'38

#### ⇒ Sous-module 2 : L'évolution des réseaux sociaux

- L'histoire des réseaux sociaux 19'07
- Pourquoi miser sur les réseaux sociaux 9'39

#### ⇒ Sous-module 3 : Le Community Manager

- Qui est le Community Manager 6'04
- Les qualités du Community manager 12'45
- Les bonnes pratiques - 1 : Choisir le bon format 4'39
- Les bonnes pratiques - 2 : Création de contenu 4'26
- Les bonnes pratiques - 3 : Penser mobile first 2'19
- Les bonnes pratiques - 4 : Socials ads 4'04
- Les bonnes pratiques - 5 : Engagement 4'45
- La veille quotidienne 8'01

#### ⇒ Sous-module 4 : La communauté du Community manager

- Comprendre et entretenir sa communauté 7'40
- Construire et développer sa communauté 18'23

### LES BASES DES RÉSEAUX SOCIAUX

#### ⇒ Sous-module 5 : Facebook

- La présentation de Facebook 6'26
- La différence entre un profil, une page et un groupe 3'21
- La création d'une page Facebook 15'02
- Définir les objectifs de sa page 3'58
- Quelques conseils pour animer votre page Facebook 1'40
- L'algorithme Facebook 2'24
- La sponsorship Facebook 4'48

#### ⇒ Sous-module 6 : Instagram

- Les bases d'Instagram – Partie 1 17'29
- Les bases d'Instagram – Partie 2 14'43

#### ⇒ Sous-module 7 : LinkedIn

- LinkedIn 17'23

## ★ 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

### ⇒ **Sous-module 8 : YouTube**

- Les bases de YouTube – Partie 1 11'33
- Les bases de YouTube – Partie 2 16'38

### ⇒ **Sous-module 9 : Twitter**

- Les bases de Twitter 13'27

### ⇒ **Sous-module 10 : TikTok**

- Les bases de TikTok 12'32

### ⇒ **Sous-module 11 : Pinterest**

- Pinterest : Comment mettre en place une stratégie 1'49
- Pinterest : Anatomie 4'28

### ⇒ **Sous-module 12 : Snapchat**

- Les bases de Snapchat 7'58

## **CERNER LES ENJEUX COMPORTEMENTAUX DES INTERNAUTES POUR CONSTRUIRE VOTRE PROJET SOCIAL MEDIA**

### ⇒ **Sous-module 13 : Cerner les enjeux comportementaux des internautes pour construire votre projet social media**

- Les indicateurs clés de performance à analyser 16'24

### ⇒ **Sous-module 14 : Le projet social media**

- Le projet social média 10'44
- Chef de projet 12'23
- Planification 5'58
- Le Cycle de vie du projet - Exploration 8'00
- Le Cycle de vie du projet – Préparation 9'13
- Le Cycle de vie du projet - Mise en œuvre 6'03
- Le Cycle de vie du projet - Finalisation 3'04
- Le reporting 8'46
- Exemples de projets social média 5'28
- Création de contenus et budgets 11'05
- Diffusion du contenu 9'34
- Les outils d'organisation 17'41
- Les outils de création - Partie 1 10'33
- Les outils de création - Partie 2 12'13
- Les outils de création - Partie 3 8'42
- Les outils de planification 14'38
- Quiz intermédiaires 2'00'00

**TOTAL : 8'00'35**

## ★ 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 : LES ASSURANCES IARD

### Introduction

- Présentation 1'31
- Comment est née l'assurance 8'56
- Le développement de l'assurance 10'00

### Chapitre 1 : L'origine et le développement de l'assurance

- L'assurance, des origines à nos jours 6'41

### Chapitre 2 : Le secteur de l'assurance

- Le domaine de l'assurance 9'01

### Chapitre 3 : Le rôle social et économique de l'assurance

- Aspect économique et social de l'assurance - Partie 1 6'53
- Aspect économique et social de l'assurance - Partie 2 6'10

### Chapitre 4 : Les bases techniques de l'assurance

- Initiation aux techniques d'assurances – Partie 1 10'16
- Initiation aux techniques d'assurances – Partie 2 8'14

### Chapitre 5 : Les différentes assurances

- Distinctions 4'47
- Les branches de l'assurance 5'32
- Quiz 10'00

### Chapitre 6 : Le cadre juridique de l'assurance

- Le cadre juridique de l'assurance – Partie 1 3'50
- Le cadre juridique de l'assurance – Partie 2 3'44
- Le cadre juridique de l'assurance – Partie 3 4'20

### Chapitre 7 : Le contrat d'assurance

- Fondements du contrat d'assurances 4'55
- L'obligation d'information préalable au contrat d'assurance 7'47
- La proposition d'assurance 2'14
- La note de couverture et la police d'assurance 3'06
- Exécution du contrat d'assurance – Partie 1 4'16
- Exécution du contrat d'assurance – Partie 2 4'54
- Exécution du contrat d'assurance – Partie 3 3'16
- Exécution du contrat d'assurance – Partie 4 3'00
- Le principe indemnitaire de l'assurance de dommages 4'29
- Autres caractéristiques du contrat d'assurance de dommage 4'16
- Le contentieux de l'assurance 2'46

## ★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, 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

- Quiz intermédiaires 10'00

### Chapitre 8 : Les 3 catégories d'organismes assureurs

- Les sociétés d'assurances 5'33
- Les mutuelles 2'59
- Les institutions de prévoyances (IP) 1'52
- Le contrôle des différents organismes d'assurances 5'10
- L'agrément des organismes d'assurances 2'25
- Règles techniques et financières des organismes d'assurances 4'47

### Chapitre 9 : La distribution d'assurances

- La distribution d'assurance – Partie 1 9'24
- La distribution d'assurance – Partie 2 7'51

**TOTAL :** 3'14'55

## LES ASSURANCES DE BIENS ET DE RESPONSABILITÉ

### Chapitre 10 : Notions de responsabilité

- Généralité sur les responsabilités 14'25
- La responsabilité civile extracontractuelle 12'21
- La responsabilité civile contractuelle 4'04
- Les autres responsabilités civiles 6'50

### Chapitre 11 : Les assurances de responsabilité

- Généralités sur les assurances de responsabilité 7'43
- Contenu d'un contrat d'assurance responsabilité civile 5'01
- L'assurance de la responsabilité civile du particulier 5'37
- L'assurance de la responsabilité civile du chef d'entreprise 6'30
- Les assurances de responsabilité civile professionnelle 7'31

### Chapitre 12 : L'assurance automobile

- Généralités sur l'assurance automobile 4'22
- L'assurance responsabilité civile automobile obligatoire 9'17
- L'assurance des dommages subis par le véhicule 4'22
- Les autres garanties 4'40
- La tarification automobile 7'01
- Le bureau central de tarification (BCT) 6'26
- Les sinistres automobiles 7'38
- Les conventions de règlement 5'02
- Quiz intermédiaires 10'00

### Chapitre 13 : L'assurance multirisque

- Le risque d'incendie 7'00

## ★ OBJECTIFS

- Connaître l'environnement de l'assurance (preamble, 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

○ Les garanties de l'assurance incendie - Partie 1	6'14
○ Les garanties de l'assurance incendie - Partie 2	7'18
○ Le règlement des sinistres incendie	6'39
○ Les assurances dégâts des eaux, vol, brise de glace	9'55

### Chapitre 14 : L'assurance de protection juridique

○ L'assurance de protection juridique – Partie 1	4'48
○ L'assurance de protection juridique – Partie 2	7'41
○ Quiz intermédiaires	10'00

**TOTAL :**

**3'08'25**

### LES GARANTIES DE CRÉDIT IMMOBILIER

#### Chapitre 15 : Société de caution - sûreté personnelle

○ Introduction	1'39
○ Qu'est-ce qu'une société de caution pour se porter caution ?	3'05
○ Que se passe-t-il si l'emprunteur ne rembourse plus son crédit immobilier ?	2'18

#### Chapitre 16 : Les différentes sociétés de caution

○ Le crédit logement – Partie 1	2'34
○ Le crédit logement – Partie 2	5'58
○ La SACCEF (Société d'Assurance des Crédits des Caisses d'épargne de France)	2'06
○ La CAMCA (Caisse d'Assurances Mutuelles du Crédit Agricole)	2'19
○ La CMH (Caution Mutuelle de l'Habitat)	2'08
○ La SOCAMI (marque du groupe BPCE)	2'08
○ La caution CNP (marque du groupe CNP Assurances)	2'07
○ La caution MGEN (Mutuelle Générale de l'Éducation Nationale)	3'02
○ La caution FMGM (Fonds Mutuel de Garantie des Militaires)	2'37

**TOTAL :**

**32'01**

**TOTAL : 6'55'21**