

ORGANISER LES VISITES DE RISQUES DES PROFESSIONNELS

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AA227	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1962,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 17/03/2025 au 18/03/2025
- Du 10/09/2025 au 11/09/2025

OBJECTIFS

- Adopter les démarches et méthodes de visites des risques professionnels
- Appliquer la méthodologie d'analyse des risques
- Identifier les vulnérabilités et proposer des solutions pour y remédier
- Elaborer un rapport de visite

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

[Consultez le taux de satisfaction de nos formations ici >>](#)

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Les nombreuses illustrations (photos, schémas) ainsi que des exercices permettent d'acquérir une méthodologie de visite de risques.

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance dommages entreprises, formateur expert de l'Ifpass.

PROGRAMME

A. Marché des professionnels

Repérer les cibles par secteur d'activité

B. Prise de contact

1. Connaitre son interlocuteur

2. Savoir questionner utilement

3. Réunir les conditions de réussite pour établir une relation de confiance

C. Méthodologie d'analyse des risques

1. Répertorier les facteurs de risques externes et internes à l'entreprise

2. Appréhender une méthode d'analyse

3. Structurer son approche

D. Vulnérabilités et traitement

1. Connaitre et identifier les risques vulnérables, les points sensibles

2. Identifier les moyens de protection de prévention

3. Conseiller son client

4. Connaitre les obligations légales

E. Rapport de visite

1. Construire un rapport personnalisé

2. Faire le lien avec l'obligation de devoir et de conseil

F. Post-visite

Préparer et mettre en place son suivi de relation clientèle dans la gestion du dossier : technique, administratif et commercial

Validation des acquis :

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.

- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.

- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Commerciaux

Courtiers

Souscripteurs

Agents généraux

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.

[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

PRÉ-REQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

1962,00 €

Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / 01 47 76 58 70

Généré le 01/02/2026 à 21:42