

## 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](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto: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. Connaître 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. Connaître et identifier les risques vulnérables, les points sensibles
  - 2. Identifier les moyens de protection de prévention
  - 3. Conseiller son client
  - 4. Connaître 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.

## 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](mailto: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](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 01/02/2026 à 21:42