

## VENDRE UNE COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC027	1 jour - 7 h	Bases	Présentiel ou à distance	681,00 €

## LIEUX ET DATES :

## PARIS

- Du 10/04/2025 au 10/04/2025
- Du 21/11/2025 au 21/11/2025

## OBJECTIFS

- Conseiller une solution pertinente à partir de l'évaluation des besoins du client
- Présenter, comparer, expliquer les garanties du contrat proposé et leurs limites et présenter un devis
- Argumenter et justifier les solutions de souscription du contrat d'assurance proposé
- Appliquer la réglementation propre aux contrats de complémentaire santé
- Explorer les opportunités réglementaires économiques ou commerciales pour développer son portefeuille client
- Mener un entretien de vente

**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 :**

**Apports théoriques et méthodologiques avec création de fiches « mémo » ; jeux de rôle permettant de mettre en pratique les différentes étapes de la vente.**

### **Formateur(s) :**

**Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client en assurance, formateur expert de l'Ifpass.**

## PROGRAMME

A. Découverte des besoins du client

1. Besoins connus par le consommateur : optique, dentaire...

2. Besoins mal appréhendés : hospitalisation, spécialistes, les actes non remboursés par le régime obligatoire

3. Attentes différentes en fonction de l'âge, du sexe, de la composition familiale et de la zone d'habitation

B. Explication des principaux mécanismes de l'assurance santé

1. Tarifs de convention et leur comparaison avec les prix réellement pratiqués

2. Dépassements

3. Parcours des soins et sanctions

4. Franchises du régime obligatoire

5. Plafonds et délais d'attente des complémentaires santé

6. Comment expliquer simplement les grandes spécificités des principaux postes

a) Consultation généraliste et spécialiste

b) Pharmacie/radiologie/biologie

c) Auxiliaires médicaux

d) Optique / prothèse dentaire / orthodontie / parodontie / implantologie

e) Hospitalisation : honoraires / frais de séjour / chambre particulière / soins ambulatoires en hôpital

C. Cas pratiques : vente d'une complémentaire santé

1. Détermination des principaux besoins

2. Questions à poser

3. Alertes à effectuer et préconisations

### **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

Conseillers en assurance  
Chargés de clientèles  
Gestionnaires de contrats  
Téléconseillers  
Souscripteurs  
Responsables animation des ventes  
Inspecteurs  
Intermédiaires d'assurance

**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](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

681,00 €  
Exonérés de TVA

## CONTACT

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