

ARGUMENTER LA VENTE DE CONTRATS D'ASSURANCE VIE INDIVIDUELLE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC061	1 jour - 7 h	Bases	Présentiel ou à distance	681,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 05/12/2025 au 05/12/2025

OBJECTIFS

- Analyser la situation et les besoins du client
- Expliquer les garanties du contrat proposé et leurs limites
- Argumenter et justifier la solution de souscription du contrat d'assurance vie
- Appliquer la réglementation propre aux contrats d'assurance vie
- Mener un entretien de vente conseil

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 :

L'animateur alterne les apports théoriques et les mises en situation. La pédagogie privilégie une méthode interactive et participative. Les participants construisent les outils pour un entretien de vente gagnant.

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel de la distribution de contrat d'assurance et de la relation client, formateur expert de l'Ifpass.

PROGRAMME

- A. Environnement de l'assurance vie
- 1. Attentes de la clientèle
- 2. Approche produit et approche globale
- 3. Vices et vertus des intervenants du marché
- 4. Avantages patrimoniaux de l'assurance vie
- B. Environnement de la vente
- 1. Radioscopie des vainqueurs
- 2. Notice d'offre
- 3. Principes essentiels de la communication
- 4. Personnalisation de l'offre
- 5. Transformation d'une caractéristique technique en argument de vente
- C. Entretien de vente
- 1. Accueil
- 2. Découverte
- 3. Argumentation
- 4. Traitement des objections
- D. Solutions de sécurisation
- E. Journée de training (mise en situation)

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

Agents généraux
Courtiers
Téléconseillers
Chargés de clientèle
Conseillers en assurance

Collaborateurs d'intermédiaires d'assurance
Inspecteurs commerciaux

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

681,00 €
Exonérés de TVA

CONTACT

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

Généré le 30/12/2025 à 23:11