

## 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](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 :**

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](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

Généré le 30/12/2025 à 23:11