

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL EN ASSURANCES COLLECTIVES SALARIÉS ET TNS

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC058	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1360,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 11/09/2025 au 12/09/2025

OBJECTIFS

- Analyser le marché des assurances collectives salariés et TNS
- Analyser les offres de produits et de services en assurances collectives
- Effectuer une veille concurrentielle sur le marché des assurances collectives
- Établir un plan de développement commercial en fonction de l'analyse effectuée

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 concepts et outils développés dans cette session seront utiles aussi bien dans la communication avec des prospects, clients, fournisseurs, partenaires que dans les relations au sein de l'entreprise (managers, collaborateurs, collègues...). Ils pourront même être utilisés dans le domaine de la vie privée.

Formateur(s) :

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

PROGRAMME

- A. Analyse des besoins en fonction des marchés
 - 1. Importance stratégique de l'environnement
 - 2. Marché de l'assurance collective
 - a) couverture santé
 - b) besoins en sur complémentaire
 - c) besoins en plans d'épargne et retraite
 - d) comportement d'achat en santé collective
 - e) besoins des TNS
- B. Comparaison des offres sur le marché des assurances collectives
 - 1. Santé collective
 - 2. Prévoyance collective
 - 3. Retraite collective
 - 4. Epargne salariale
- C. Sources d'information sur le marché des assurances collectives
 - 1. Internet
 - 2. Presse spécialisée
 - 3. Chambres syndicales
 - 4. Syndicats des salariés
 - 5. Syndicats patronaux
- D. Plan de développement commercial en fonction de l'analyse effectuée
- E. Veille concurrentielle sur le marché des assurances collectives salariés et TNS

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

Chargés de clientèle
Animateurs de réseaux

Inspecteurs
Responsables de bureau production
Intermédiaires d'assurance
Chefs de produit marketing

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

1360,00 €
Exonérés de TVA

CONTACT

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

Généré le 03/02/2026 à 00:05