

## VENDRE UNE ASSURANCE EMPRUNTEUR

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AA441	1 jour - 7 h	Perfectionnement	Présentiel ou à distance	680,00 €

### LIEUX ET DATES :

### PARIS

- Du 11/04/2025 au 11/04/2025

### OBJECTIFS

- Conseiller une solution d'assurance emprunteur
- Respecter les obligations relatives au devoir d'information et de conseil spécifiques à l'assurance emprunteur
- Développer l'assurance emprunteur dans son portefeuille client
- Mener un entretien de vente

### **Métiers préparés :**

Chargés de clientèle

Intermédiaires d'assurance

### **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 :**

**Approche théorique et pratique avec des études de cas permettant une approche réglementaire commerciale et opérationnelle de la distribution d'assurance emprunteur**

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

**Cette formation est animée par un professionnel d'animation commerciale et d'assurance emprunteur, formateur expert de l'Ifpass.**

## PROGRAMME

- A. Besoins de financement typologies de prêts (particuliers professionnels) et caractéristiques
- B. Opportunités commerciales et environnement juridique de l'assurance emprunteur et de la sélection du risque (Loi Lemoine)
- C. Conseiller les garanties de base et optionnelles et obtenir le meilleur tarif
- D. Opportunités et pratiques commerciales focus sur l'immobilier
- E. Pratique de l'entretien de vente de l'assurance emprunteur

### **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 clientèle  
Intermédiaires d'assurance  
Courtiers en crédits  
Téléconseillers

**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

680,00 €

Exonérés de TVA

## CONTACT

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

Généré le 18/01/2026 à 09:49