

## FIDÉLISATION D'UN PORTEFEUILLE D'ENTREPRISE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC055	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1360,00 €

### LIEUX ET DATES :

#### PARIS

- Du 04/09/2025 au 05/09/2025
- Du 23/10/2025 au 24/10/2025

### OBJECTIFS

- Communiquer et gérer la relation client (prospects clients assurés et leurs représentants).
- Prospecter /et ou fidéliser, conseiller la clientèle.
- Identification des produits d'assurances adaptés aux besoins du prospect ou du client (prévoyance, épargne, retraite, placements, protection des biens et des responsabilités civiles des particuliers et des professionnels).

#### **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, interactivité, jeux de rôle, mises en situations.**

**Des exemples et cas pratiques tout au long de la formation.**

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

**Formation dispensée par un professionnel expert en développement commercial, formateur à l'Ifpass.**

## PROGRAMME

- A. Données du marché
- B. Garanties incontournables
- C. Visites commerciales
  - 1. Fréquences
  - 2. Thèmes
  - 3. Outils de contact
  - 4. Organisation des réunions
- D. Suivi des ratios et des taux de sinistralité
  - 1. Sinistralité
  - 2. Absentéisme
- E. Conseils à énoncer
  - 1. Améliorez votre expérience client en continu
  - 2. Transformez les réclamations du client en opportunités
  - 3. Assurez la qualité de vos produits et services
  - 4. Écoutez la voix du client
  - 5. Continuez à apporter de la valeur post-achat à vos clients
  - 6. Déterminez les clients à fidéliser
  - 7. Instaurez un programme de fidélisation
  - 8. Mesurez l'efficacité de vos actions de fidélisation client
- F. Propositions d'optimisation des contrats
- G. Evolutions internes et externes à l'entreprise

### **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  
Chargés de clientèle

**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

Pas de pré-requis.

### **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

1360,00 €

Exonérés de TVA

## CONTACT

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

Généré le 02/02/2026 à 09:58