

ENTRETIEN COMMERCIAL

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
CL295	1 h	Bases	E-Learning	Nous consulter

LIEUX ET DATES :

A distance

Nous consulter

OBJECTIFS

- Communiquer efficacement dans un contexte commercial.
- Découvrir les attentes et /ou les besoins sur le produit automobile.
- Conduire un entretien commercial et en assurer le suivi.

Information complémentaire :

Module disponible dans l'**Université Digitale Ifpass** accessible par abonnement.

Pour plus de renseignements [cliquez ici](#) ou [contactez-nous](#)

Consultez le taux de satisfaction de nos formations e-learning ici >>

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Une pédagogie pensée pour articuler efficacité et autonomie. Une formation pertinente tant en 100% digital que dans le cadre d'un dispositif mixte. Des vidéos donnant de nombreuses illustrations pour mieux comprendre l'importance des différents contrôles des pratiques commerciales. Un quiz final permettant de valider la bonne acquisition des connaissances. Un support d'animation pour avoir les points clés de la formation toujours sous la main.

Formateur(s) :

Entrepreneur, Anouar Nassiri est cofondateur d'EasyPrice, une Insurtech conceptrice de logiciels destinés aux réseaux de courtage.

Spécialiste du management de la distribution des produits de la banque et de l'assurance, il a rejoint l'équipe pédagogique de l'Ifpass pour former la nouvelle génération d'assureurs.

Les plus de la formation :

La conduite de l'entretien commercial en assurance est un acte technico-commercial structuré et structurant. Nous prendrons l'exemple de l'assurance auto. La conduite de l'entretien commercial auto est composée de 7 vidéos dédiées chacune à une étape de l'entretien. L'expert aborde les tactiques de vente en face à face, de la phase de premier contact, en passant par la découverte et l'argumentation pour, enfin, conclure la vente et la consolider.

PROGRAMME

Introduction (5 mn)

A. Distribuer les garanties du contrat automobile (5 mn)

B. Phase de contact (5 mn)

C. Phase connaître (10 mn)

D. Phase convaincre (10 mn)

E. Traitement des objections (5 mn)

F. Phase conclure (5 mn)

G. Phase consolider (10 mn)

Questionnaire final (5 mn)

Validation des acquis :

Comment est-elle évaluée ?

Une évaluation vous attend, mais rassurez-vous, il n'y a pas de pièges, ni même de mauvaises surprises... dès lors que vous suivez normalement votre formation ! Obtenez un score minimum de 80% de bonnes réponses et inscrivez cette formation à votre tableau des réussites ! Vous pouvez refaire le questionnaire autant de fois que vous le souhaitez !

Comment cette formation est-elle validée ?

Pour valider cette formation, vous devez avoir :

Lu l'ensemble des ressources écrites mises à disposition ;

Visionné d'un bout à l'autre les vidéos ;

Téléchargé et consulté le support de conférence ;

Téléchargé et consulté le dossier pédagogique ;

Réussi l'évaluation dans les conditions mentionnées ci-dessus.

Validation DDA

Pour répondre à l'obligation de formation continue des distributeurs d'assurance d'au moins 15 heures annuelles, cette formation doit être impérativement réalisée dans le cadre d'un plan de développement des compétences personnalisé du participant (article A512-8 2° du Code des assurances).

Personnalisation parcours :

Une question technique ? Pédagogique ? Notre équipe pédagogique, community managers et webcocoons, est là pour y répondre ! Nous nous engageons à vous apporter une réponse dans un délai de 48 heures ouvrées après le dépôt de la question sur le forum dans l'onglet "Communauté".
Vous avez dit webcocoons ? Tout à fait ! Le webcocoons est notre couteau suisse, professionnel de l'assurance formé à l'accompagnement des participants en ligne. Son rôle ? Répondre aux questions pédagogiques, techniques et administratives que vous pouvez vous poser !!

Fiche identité :

Cette formation a été écrite et conçue en 2021 et est la propriété d'Ifpass Services.

Elle contient les éléments suivants :

1. 7 séquences vidéo (durée totale d'environ 35 minutes) ;
2. un support d'animation et un dossier complémentaire ;
3. 1 quiz final de 10 questions.

PUBLIC

Toute personne en lien direct avec la clientèle dans le cadre de la vente de contrat auto.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation e-learning :

Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (Nadia Benakli – nbenakli@ifpass.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

PRÉ-REQUIS

Prérequis pédagogiques :

Savoir : connaître les Conditions Générales automobile

Savoir être : empathie, écoute active et observation

Savoir faire : une connaissance basique des techniques de vente

Prérequis techniques :

- Navigateurs internet

- Chrome (2 dernières versions majeures)

- Firefox (2 dernières versions majeures)

- Edge (2 dernières versions majeures)

- Safari sur OSX (2 dernières versions majeures)

Les vidéos de cette formation sont hébergées sur le site vimeo.com. Elles sont sous-titrées.

Logiciels :

- Lecteur PDF (pour les documents associés)

- Lecteur audio/vidéo

- Suite Microsoft Office (pour la restitution des missions)

Un casque audio peut être nécessaire si les formations sont suivies dans un espace partagé.

Modalité d'accès :

- Les demandes d'inscription se font par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr
- 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

TARIFS ET FINANCEMENTS

Exonérés de TVA

Module disponible dans l'Université Digitale Ifpass accessible par abonnement.
Pour plus de renseignement contactez-nous !

CONTACT

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

Généré le 06/01/2026 à 23:31