

## ENJEUX DE LA PSC CHEZ LES MUTUELLES : DÉMARCHE ET POSTURE COMMERCIALES

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AA472	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1360.00 €

## LIEUX ET DATES :

## PARIS

Nous consulter

## OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux de la réforme de la PSC et ses impacts sur les fonctions commerciales des mutuelles
- Identifier les besoins spécifiques des agents publics en matière de couverture santé et prévoyance
- Adapter sa posture commerciale pour répondre aux nouvelles exigences du marché collectif
- Appréhender les méthodes de vente des produits collectifs et additionnels liés à la PSC
- Élaborer des outils d'aide à la vente (fiches produits, présentations visuelles) pour faciliter leurs démarches commerciales
- Structurer une réponse efficace pour répondre aux appels d'offres en valorisant les garanties et solutions proposées
- S'entrainer des techniques de vente et de négociation adaptées aux contextes présentiel, à distance et hybride
- Mettre en place des stratégies de fidélisation pour renforcer la satisfaction et la fidélité des adhérents

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 :**

Méthodes Actives et Participatives :

- Ateliers de Création d'Outils : Conception de fiches produits, supports de présentation et plans de suivi.
- Jeux de Rôle et Simulations : Mises en situation réalistes pour pratiquer la vente et la négociation.
- Etudes de Cas : Analyse de scénarios concrets pour appliquer les connaissances acquises.

Travaux Individuels et en Groupe :

- Travail en binôme ou en petits groupes pour favoriser les échanges et l'apprentissage collaboratif.
- Exercices de rédaction (plans de vente, réponses aux appels d'offres).

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

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

## PROGRAMME

A. La Réforme de la PSC et les Besoins des Agents Publics

- 1. Impacts de la réforme sur les fonctions commerciales des Mutualées
- 2. Construire la stratégie commerciale
- 3. Installer la démarche de vente par les enjeux
- 4. Identifier les opportunités de ventes additionnelles

B. Méthodes de Vente des Produits Collectifs

- 1. Techniques de découverte des besoins (méthodes SONCAS, CABP, ... )
- 2. création d'argumentaires de vente

C. Préparation des Stratégies de Vente

- 1. Structuration d'un plan de vente
- 2. Réponse aux appels d'offres

D. Vente à Distance et Hybride

- 1. Appropriation des bonnes pratiques à adapter

E. Création d'Outils d'Aide à la Vente

- 1. Conception de fiches produits et présentations adaptées aux besoins des organisations de la fonction publique

F. Techniques de Réponse aux Appels d'Offres

- 1. Structuration d'une réponse pertinente aux appels d'offres
- 2. Valorisation des solutions spécifiques

3. Identification des opportunités de vente de produits additionnels

G. Simulations de Vente et de Négociation : Jeux de rôle

- 1. rendez-vous en face-à-face et en hybride

2. gestion des objections

3. négociation

H. Fidélisation des Adhérents

- 1. Elaboration d'un plan de suivi pour renforcer la satisfaction et la fidélité des adhérents

2. Mise en avant des actions de prévention et services associés

### **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**

Salariés de mutuelles

**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 spécifique

### **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