

ENJEUX DE LA PSC CHEZ LES MUTUELLES : DÉMARCHES ET POSTURES 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'entraîner 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

Pas de date disponible ? contactez-nous à 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'Ifpass.

PROGRAMME

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

1. Impacts de la réforme sur les fonctions commerciales des Mutuelles
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 organisation 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 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)