

AP205

62 jours 434 heures

7 345 €

Exonérés de TVA

CQP relation client assurances (CQP CRCA)

COMPÉTENCES VISÉES

- **Mettre en œuvre** des attitudes de service client ou prospect.
- **Synthétiser** l'offre de services ou de produits au client.
- **Analyser** l'adéquation entre demande du client / acceptation du risque et présenter une solution adaptée.
- **Maitriser** les outils TIC.
- **Mettre en œuvre** les règles et procédures de gestion.
-

LES PLUS DE LA FORMATION

Accessible via tous les dispositifs de formation continue.

La démarche d'acquisition des compétences visées par le CQP CRCA peut reposer sur l'ensemble des dispositifs de formation :

- CPF
- Contrat de professionnalisation
- Période de professionnalisation
- Plan de formation.

PUBLIC

- Salariés en poste exerçant une activité d'assurance
- Nouveaux entrants
- Personnes en situation de handicap
- Demandeurs d'emploi
- Reconversion professionnelle
- Chargés de clientèle, conseillers
- Téléconseillers
- Gestionnaires de contrats
- Gestionnaires sinistres IARD

PRÉ-REQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par des professionnels de l'assurance, formateurs experts de l'Ifpass.

SESSION(S) 2020

PARIS

Du 21 septembre au 7 mai

Du 30 septembre au 29 mai

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

MÉTIERS VISÉS

03C - Vente des contrats sur plateforme (téléphonique ou Internet).

03D - Vente et gestion des contrats en bureau ou point de vente.

03E - Vente et gestion des contrats sur plateforme (téléphonique ou Internet)

PERSONNALISATION DE 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.

VALIDATION

Sur le poste de travail, en contrôle continu pendant la formation et avec le Jury final.
Un certificat sera remis en cas de succès aux épreuves de validation

PROGRAMME

UNITÉ 1 - CERNER L'ENVIRONNEMENT DE L'ASSURANCE

1. Connaître le marché de l'assurance et les différents acteurs, les évolutions du marché
2. Comprendre les principes de fonctionnement des entreprises d'assurance
3. Maîtriser les bases juridiques et techniques de l'assurance

UNITÉ 2 - ASSURANCE DU PARTICULIER

1. Maîtriser les produits d'assurance
2. Automobile
3. Multi Risque Habitation (MRH)
4. Santé
5. Prévoyance et épargne

UNITÉ 3 - COMMUNIQUER AVEC EFFICACITÉ

1. Fondamentaux de la communication
2. Communication téléphonique : Appels entrants / sortants
3. Gérer les appels difficiles
4. Relation client face à face
5. Communication écrite

UNITÉ 4 - OPTION 1 - (TÉLÉ) CONSEILLER, VENDRE, NÉGOCIER

Pour les conseillers, chargé(e)s de clientèle ou télé-conseillers

1. Différentes étapes d'un entretien commercial
 - a) préparer
 - b) conduire
 - c) conclure
2. Vendre les produits d'assurance / entraînements
 - a) automobile
 - b) MRH
 - c) santé
 - d) épargne, prévoyance
3. Traiter les objections
4. Rebond commercial

UNITÉ 4 - OPTION 2 - GÉRER LES SINISTRES IARD

Pour les gestionnaires sinistres IARD

1. Appréhender la méthodologie de gestion de sinistres MRH
 - a) gestion des sinistres MRH
 - b) zoom sur la gestion des sinistres dégâts des eaux (Convention CIDRE)
2. Appréhender la méthodologie de la gestion des sinistres matériels automobile
 - a) gestion des sinistres automobiles
 - b) zoom sur la gestion des sinistres automobiles (Conventions IRSA et CORA)

ACCOMPAGNEMENT RENFORCÉ POUR LES PUBLICS ÉLOIGNÉS DE L'EMPLOI