

AP206

42 jours 294 heures

7 270 €

Exonérés de TVA

CQP Conseiller Mutualiste Collectif

COMPÉTENCES VISÉES

- **Vendre** des offres multi-produits de prestations et de services en démarchant des adhérents et prospects professionnels.
- **Développer** un portefeuille d'adhérents.
- **Établir** et entretenir la relation commerciale avec eux par des prises de contact et des retours d'information réguliers.
- **A** partir d'une analyse des activités de ses prospects et de ses adhérents ainsi que de l'évolution de leurs besoins et d'une analyse de son environnement économique, le Conseiller Mutualiste Collectif évalue le potentiel de développement de son activité, répond à des appels d'offres et des cahiers des charges et propose des prestations et des services adaptés dans le cadre des dispositions négociées par les branches professionnelles.

LES PLUS DE LA FORMATION

La formation peut être suivie en session continue ou discontinue (alternance).

PUBLIC

- Salariés de la Branche exerçant le métier ou accédant au métier. Jeunes ou adultes en contrat de professionnalisation.

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

FORMATEUR(S)

Des professionnels de la Mutualité, 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

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un accompagnement personnalisé.
Des journées training pour préparer les épreuves de validation.

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

A. SÉLECTIONNER UNE OFFRE ADAPTÉE À LA SITUATION ET AUX BESOINS D'UNE ENTREPRISE

1. Panorama des régimes de protection sociale : santé/prévoyance
2. Panorama épargne/retraite
3. Marché collectif
4. Fondamentaux de la communication

B. NÉGOCIER AVEC UNE ENTREPRISE UNE OFFRE MULTI-PRODUITS DANS LE RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR

1. Marché collectif : l'environnement de l'offre santé/prévoyance
2. Marché collectif : l'environnement de l'offre retraite/épargne salariale
3. Travailleur non-salarié
4. Code de la mutualité et réglementation

C. UTILISER DES TECHNIQUES COMMERCIALES POUR VENDRE DES CONTRATS ADAPTÉS AUX BESOINS DES ADHÉRENTS ET PROSPECTS

1. Vente et négociation de contrats collectifs : La stratégie, la préparation et l'entretien
2. Proposer une offre en fonction des typologies d'entreprises et d'interlocuteurs : les différentes typologies d'entreprises, les différents interlocuteurs et leurs attentes, la prise de contact, l'argumentaire technique en fonction des typologies, les différents outils
3. Prise de parole en public

D. VALORISER L'IMAGE ET L'OFFRE DE SERVICE DE LA MUTUELLE

1. Connaissance du secteur des mutuelles et de leur environnement
2. Mutualité dans son environnement
3. Valeurs mutualistes
4. Histoire de la mutualité
5. Organisation du Mouvement mutualiste
6. Activités de la Mutualité

E. ANALYSER LE MARCHÉ ET PROPOSER DES ACTIONS DE DÉVELOPPEMENT

1. Analyse de l'environnement concurrentiel
2. Analyse des besoins en fonction des marchés (TPE/PME, TNS)
3. Comparaison des offres du marché
4. Sources d'information
5. Interpréter l'information
6. Etablir un plan de développement
7. Se créer un réseau de prescripteur
8. Organisation et suivi de la veille concurrentielle

F. SUIVRE ET ANALYSER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE EN UTILISANT LES OUTILS DE SUIVI ET DE GESTION ADMINISTRATIVE ET COMMERCIALE

1. Reporting
2. Communication écrite

G. OPTIMISER SON ORGANISATION ET SES VISITES AUPRÈS DES ENTREPRISES

1. Gestion du temps
2. Gestion des ressources

H. SUIVRE ET FIDÉLISER UN PORTEFEUILLE D'ENTREPRISES

1. Optimiser le suivi des visites