

AP207

34 jours 238 heures

5 880 €

Exonérés de TVA

CQP Conseiller Mutualiste Individuel

COMPÉTENCES VISÉES

- **Accueillir** et conseiller les adhérents et les prospects à partir d'une analyse globale de leur situation et leur vendre des contrats adaptés à leurs besoins dans différents domaines de la protection sociale (santé, prévoyance, épargne, retraite...).
- **Conduire** des actions ciblées dans le cadre de campagnes de prospection ou de fidélisation dans le but de générer des flux au sein de l'agence.
- **Identifier** toutes les opportunités susceptibles de déboucher sur des contrats collectifs.

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.

PROGRAMME

A. ANALYSER LA SITUATION D'UN ADHÉRENT OU D'UN PROSPECT INDIVIDUEL

1. Protection sociale en prévoyance
2. Protection sociale : la retraite
3. Fondamentaux de la communication
4. Travailleur non salarié

B. PROPOSER UNE OFFRE MULTI-PRODUIT DE PROTECTION SOCIALE ADAPTÉE AUX BESOINS DES PARTICULIERS DANS LE RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR

1. Offre prévoyance
2. Offre épargne/retraite
3. Code de la mutualité et réglementation

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

1. Vente en face à face : de la prospection à la recommandation
2. Fondamentaux de la relation client au téléphone

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

1. Mutualité dans son environnement
2. Valeurs mutualistes
3. Histoire de la Mutualité
4. Code de la Mutualité
5. Organisation du Mouvement mutualiste
6. Vie du Mouvement
7. Activités de la Mutualité
8. Action internationale

E. ANALYSER LE MARCHÉ ET PROPOSER DES ACTIONS DE DÉVELOPPEMENT

1. Analyse de l'environnement concurrentiel
2. Analyse des besoins en fonction des marchés
3. Comparaison des offres du marché
4. Sources d'information
5. Interpréter l'information
6. Etablir un plan de développement
7. 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. ORGANISER SON ACTIVITÉ DE CONSEILLER MUTUALISTE

1. Gestion du temps
2. Gestion des ressources