

AA227

BASES

2 jours 14 heures

1 760 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Organiser les visites de risques des professionnels

Approche technique et commerciale

COMPÉTENCES VISÉES

- Analyser l'activité de l'entreprise et les risques auxquels elle est exposée pour lui proposer une solution d'assurance adaptée à ses besoins et à ses contraintes économiques.
- Mettre en place un plan de prévention pour réduire les risques de pertes éventuelles.
- Proposer un tarif d'assurance adapté à l'activité et aux contraintes économiques de l'entreprise.

PROGRAMME

A. MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

Repérer les cibles par secteur d'activité

B. PRISE DE CONTACT

1. Connaître son interlocuteur
2. Savoir questionner utilement
3. Réunir les conditions de réussite pour établir une relation de confiance

C. MÉTHODOLOGIE D'ANALYSE DES RISQUES

1. Répertorier les facteurs de risques externes et internes à l'entreprise
2. Appréhender une méthode d'analyse
3. Structurer son approche

D. VULNÉRABILITÉS ET TRAITEMENT

1. Connaître et identifier les risques vulnérables, les points sensibles
2. Identifier les moyens de protection de prévention
3. Conseiller son client
4. Connaître les obligations légales

E. RAPPORT DE VISITE

1. Construire un rapport personnalisé
2. Faire le lien avec l'obligation de devoir et de conseil

F. POST-VISITE

Préparer et mettre en place son suivi de relation clientèle dans la gestion du dossier : technique, administratif et commercial

PUBLIC

- Commerciaux
- Courtiers
- Souscripteurs
- Agents généraux

PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes.AA112

POINTS FORTS

Les nombreuses illustrations (photos, schémas) ainsi que des exercices permettent d'acquérir une méthodologie de visite de risques.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance dommages entreprises, formateur expert de l'Ifpass.

SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

MÉTIERS VISÉS

03A - Vente itinérante, 03D - Vente et gestion des contrats en bureau ou point de vente, 04A - Évaluation des risques, contrôle technique, prévention, 05A - Souscription des risques non standard

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

Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.