

AC052

PERFECTIONNEMENT

2 jours 14 heures

1 320 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Argumenter la vente de contrats collectifs

Retraite et prévoyance

COMPÉTENCES VISÉES

- **Analyser** les conventions collectives et les obligations des employeurs en matière de protection sociale supplémentaire des salariés.
- **Évaluer** le contexte social et économique de l'entreprise.
- **Présenter** à l'entreprise une couverture assurantielle complémentaire pour ses salariés et des modalités de mise en place.
- **Calculer** les cotisations relatives aux risques souscrits par les entreprises.
- **Analyser** l'adéquation entre la demande des adhérents, les informations recueillies, et la réalisation des garanties prévues au contrat collectif.

PROGRAMME

A. IDENTIFIER LES MOTIVATIONS DE L'ENTREPRISE

1. Établir une grille d'analyse de la protection retraite et prévoyance
2. Déterminer la réponse des assureurs aux lacunes de cette protection

B. COMMENT PRÉPARER L'AVANT-VENTE ?

1. Élaborer des fiches juridiques sur la réglementation à respecter avant et au moment de la mise en place du contrat, sur la modification à la dénonciation du régime et ses effets sur le contrat
2. Préparer une méthodologie pour faire face à la situation de reprise d'un contrat suite à un changement d'assureur
3. Réaliser un audit social et fiscal
4. Optimiser les cotisations et les garanties
5. Intégrer le régime dans le cadre d'une rémunération globale
6. Analyser les modes de communication et de présentation du régime aux salariés

C. VENDRE LE CONTRAT COLLECTIF

1. Collecter commercialement les informations pour établir l'étude
2. Répondre aux objections
3. Mesurer le besoin de couverture du client, conseiller et argumenter

PUBLIC

- Gestionnaires de contrats vie collective
- Téléconseillers
- Chargés de clientèle
- Agents généraux
- Courtiers
- Collaborateurs d'intermédiaires d'assurance
- Inspecteurs commerciaux

PRÉ-REQUIS

Formations Ifpass suivies ou connaissances équivalentes.

POINTS FORTS

Les exposés et jeux pédagogiques permettent de perfectionner les connaissances techniques et juridiques.

Des simulations d'entretiens de vente sont réalisées.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, 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

03B - Vente en bureau ou point de vente, 03C - Vente 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

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