

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](http://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 DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des exercices
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation