

Anticipez les différents points de vigilance de vos contrats prévoyance professionnel et adoptez une posture de conseil auprès de vos clients !

Objectifs

- Je comprends les risques et les conséquences des accidents et de la maladie sur les professionnels
- Je prends conscience des évolutions de la prévoyance des TNS Artisans et Commerçants
- Je me positionne en tant que conseiller plus que commercial

Programme

- Les fondamentaux de la Prévoyance
- Les régimes de prévoyance : vigilance et évolutions
- Approche commerciale de conseil
- Contrat collectif vs individuel
- Analyse de l'offre de l'entreprise : caractéristiques, avantages et bénéfices.

Modalités pédagogiques

- Livret de formation
- Partages d'expériences

Modalités d'évaluation

- Questionnaire (amont, aval à chaud, aval à froid)

Secteurs

- Assurance

Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Présentiel

Compétences

- Technique métier

Thèmes

- Prévoyance

Publics

- Collaborateurs

Pré-requis

Aucun