

Adaptez le parcours DDA de vos collaborateurs à leurs besoins et vos contraintes , nous faisons le reste en composant sur mesure des parcours allant du 100% synchrone présentiel , au 100% asynchrone distanciel ou en mixant les modalités

Objectifs

- Savoir écouter son client et consolider les bonnes pratiques commerciales en matière d'assurance
- Etre suffisamment à l'aise avec les fondamentaux de l'assurance pour pouvoir reformuler les besoins de son client
- S'investir du devoir de conseil
- Incarner le code de bonne conduite et de déontologie
- Etre force de proposition
- Donner un sens opérationnel à la montée en compétences
- Renouveler les programmes et répondre chaque année aux nouveaux enjeux et saisir cette opportunité pour être au niveau d'un marché exigeant

Programme

Vous souhaitez faire d'une pierre deux coups ?

Mettez en œuvre une action de formation à la fois impactante et répondant aux obligations de la directive ?

Pour vous accompagner dans cette obligation, nous pouvons créer un ou plusieurs parcours sur mesure en fonction des domaines d'assurance, du métier exercé, de vos contraintes techniques, budgétaires et géographiques.

Ainsi, nous pouvons vous élaborer des parcours :

- 100% synchrone en présentiel
- 100% asynchrone avec des E-learning
- ou un parcours mixte composé d'e-Learning et de classe virtuelle.

Voici quelques exemples pour chacune des modalités proposées .

Parcours 1 : 100% synchrone à adapter en fonction du contexte

jour 1 le contrat d'assurance auto

- les principes fondamentaux du contrat d'assurance
- l'assurance dommage dans le contrat automobile

Jour 2 technique de vente

- informer , convaincre et mieux vendre
- mieux comprendre son client et lui apporter les bonnes

Secteurs

- Assurance

Format

- Collectif
- Distanciel asynchrone
- Distanciel synchrone
- Présentiel

Compétences

- Commerciale
- Efficacité professionnelle
- Réglementaire
- Technique métier

Thèmes

- Assurance emprunteur
- Assurance vie
- IARD

Publics

- Collaborateurs
- Commerciaux
- Gestionnaires
- Responsables

- informations
- le traitement des objections
- mon plan d'action personnel

Avec des mises en situation , cas pratique , questionnaire de positionnement

Parcours 2 :100% e-Learning (2 MOOC + E Learning à sélectionner parmi nos références assurance)

Nos 2 MOOC Assurance

Les pratiques commerciales en assurance : rôles et attentes de l'ACPR-1h30-

- Une section vidéo d'une durée de 41 minutes
- Une section ressources complémentaires : environ 35 minutes
- Une section quiz : temps d'opération estimé à 15 minutes

Les règles de gouvernance et surveillance des produits d'assurance -1h30-

- Une section vidéo d'une durée de 30 minutes
- Une section ressources complémentaires : environ 45 minutes
- Une section quiz : temps d'opération estimé à 15 minutes

+ Choix de E Learning parmi notre catalogue

Parcours 3: le parcours multimodal (2 classes virtuelles 2 MOOC et E Learning)

Parcours qui mixe les modalités Synchrones et asynchrones .

A la suite d'un quiz de positionnement de 30 minutes , possibilité de faire des groupes de niveaux avec parcours différents (permettant d'aiguiller le parcours de chaque participants en fonction de son niveau , son expérience , de sa posture et des ses acquis)

Le niveau Fondamentaux

- Les classes virtuelles qui ont pour thématiques :
 - la technique de vente (3h15)
 - l'assurance emprunteur (3h15)
- Les e-learning
 - les fondamentaux juridiques et techniques
 - A la découverte de l'assurance (40 min)
 - L'environnement réglementaire de l'assurance (30 min)
 - Les contrats d'assurance
 - Le contrat d'assurance : les fondamentaux juridiques (45 min)
 - Le contrat d'assurance : la souscription (60 min)
 - La distribution de produits d'assurance
 - La distribution de produits d'assurance (45 min)
 - La directive distribution d'assurance : fondamentaux (35 min)

- L'assurance vie
 - La souscription d'assurance vie (45 min)
- Assurance emprunteur
 - La convention AERAS (40 min)
 - Environnement réglementaire de l'assurance emprunteur (25 min)
 - Assurance emprunteur et information client (30 min)
- Un Learning Game le changement d'assurance emprunteur (15 min)

Le niveau expert

- un MOOC
 - Vidéos
 - Activités Ludo pédagogiques d'ancrage
 - Mise à disposition de ressource (article , document réglementaire)
 - Réalisation d'un cas pratique (corrigé en classe virtuelle)
- 2 classes virtuelles qui ont pour thématiques :
 - DDA en débat avec cas client concret (3h15)
 - l'assurance emprunteur (3h15)
- Les e-learning
 - Assurance
 - Assurance et traitements des réclamations (30 min)
 - L'entreprise d'assurance (25 min)
 - Assurance et déontologie (35 min)
 - Solvency 2 (35 min)
 - Les contrats d'assurance
 - Le contrat d'assurance : la vie du contrat (40 min)
 - Le contrat d'assurance : le dénouement du contrat (35 min)
 - L'assurance vie
 - L'assurance vie 1 ère partie (40 min)
 - L'assurance vie 2 -ème partie (35 min)
 - Assurance emprunteur : le changement d'assurance emprunteur (20 min)
- Un Learning Game: le changement d'assurance emprunteur (15 min)

Le niveau perfectionnement

- un MOOC
 - Vidéos
 - Activités Ludo pédagogiques d'ancrage
 - Mise à disposition de ressource (article , document réglementaire)
 - Réalisation d'un cas pratique (corrigé en classe virtuelle)
- 2 classes virtuelles qui ont pour thématiques
 - l'assurance emprunteur (3h15)
 - DDA en débat (3h15) : trois thèmes sous forme d'échanges autour d'une présentation interactive et d'éventuels documents complémentaires. Chaque thème se terminera

par une synthèse didactique.

- **3 thèmes au choix :**

- Thème 1 : DDA et information .
 - Thème 2 : Preuve, faute et préjudice, réponses de l'assurance
 - Thème 3 : Donnée, dommage et assurance
 - Thème 4. Cyber risques
 - Thème 5. Protection du consommateur et protection de l'assureur
 - Thème 6 : Risque, acceptation, aversion
- Les e-learning (Même contenu que pour le niveau expert)
 - Un Learning Game le changement d'assurance emprunteur (15 min)

Modalités pédagogiques

- Ateliers
- classes virtuelles
- Module e-learning
- Questionnaires

Modalités d'évaluation

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