

La dépendance

CLASSE VIRTUELLE - 100 % DIGITALE



PUBLIC VISÉ

Intermédiaires en assurance, collaborateurs et mandataires en assurances

PRÉ-REQUIS

- Pas de pré-requis pédagogiques

pré-requis techniques :

- Disposer d'un lieu calme
- Disposer d'un pc ou d'une tablette
- Avoir un micro, une Webcam, ou idéalement un casque audio avec micro
- Avoir une connexion internet stable (de préférence câble Ethernet)
- Savoir utiliser un outil de visioconférence de type Zoom, Teams ou Skype

DURÉE & TARIFS

2*2h+1h

230€

210€ POUR UN PARTENAIRE ALPTIS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Résultat attendu "au moins 80% au quiz de validation des connaissances".
- Attestation de réussite délivrée en fin de formation

POINTS FORTS

- Des exercices permettant de valider la bonne acquisition des connaissances.
- La possibilité de contacter un formateur pendant un mois après la formation via l'adresse mail exploris@alptis.fr pour lui poser des questions portant sur le contenu de la formation.

CONTACT

04 27 85 27 45

exploris@alptis.fr

Patricia Mondragon

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation, le stagiaire aura la capacité de :

- d'être en mesure d'expliquer les principales définitions, causes et conséquences de la dépendance
- de connaître le marché de l'assurance dépendance et les garanties existantes
- d'être en mesure de proposer une garantie dépendance adaptée aux besoins du client

PROGRAMME

1. La dépendance en France

Quelques chiffres

Les causes de la dépendance

2. La notion de dépendance

Définition

Évaluation et outils de mesure de la dépendance

3. Le financement de la dépendance

Le coût de la dépendance

Focus sur l'APA

4. L'assurance dépendance

Définition

Les différents types de contrats

L'étude des contrats concurrents

5. Comment bien vendre un contrat dépendance

Les arguments de vente et le traitement des objections

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie des classes virtuelles alterne des séquences d'1h maximum avec des temps de pause, des temps d'exercices (en ligne ou hors-connexion) et des temps d'échanges. Ce rythme permet de concilier apprentissage efficace et concentration.

Ce programme de formation est conforme à la DDA (Directive Distribution Assurance) : « Compétences professionnelles spécifiques produits »

Exploris, le centre de formation spécialisé en Assurance –
25 cours Albert Thomas 69445 Lyon cedex 03

Organisme de formation de la SAS Alptis Assurances Siret : 33524448900209

Déclaration d'activité : n°82 69 10987 69 (ce numéro ne vaut pas agrément de l'État)

Site internet : exploris.alptis.org

La prospection téléphonique

CLASSE VIRTUELLE - 100 % DIGITALE



PUBLIC VISÉ

Intermédiaires en assurance, collaborateurs et mandataires en assurances

PRÉ-REQUIS

- Pas de pré-requis pédagogiques

pré-requis techniques :

- Disposer d'un lieu calme
- Disposer d'un pc ou d'une tablette
- Avoir un micro, une Webcam, ou idéalement un casque audio avec micro
- Avoir une connexion internet stable (de préférence câble Ethernet)
- Savoir utiliser un outil de visioconférence de type Zoom, Teams ou Skype

DURÉE & TARIFS

2h30

120€

110€ POUR UN PARTENAIRE ALPTIS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Résultat attendu "au moins 80% au quiz de validation des connaissances".
- Attestation de réussite délivrée en fin de formation

POINTS FORTS

- Des exercices permettant de valider la bonne acquisition des connaissances.
- La possibilité de contacter un formateur pendant un mois après la formation via l'adresse mail exploris@alptis.fr pour lui poser des questions portant sur le contenu de la formation.

CONTACT

04 27 85 27 45

exploris@alptis.fr

Patricia Mondragon

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation, le stagiaire aura la capacité de :

- Préparer une campagne d'appels téléphoniques
- D'accueillir et traiter une objection
- D'obtenir un rendez-vous

PROGRAMME

11- préparer sa campagne d'appels

- quels objectifs ?
- s'organiser
- se préparer mentalement
- techniques de communication

2- la prise de contact

- les premiers mots pour faire la différence
- les règles d'or de la prise de contact
- construire une accroche efficace

3- traiter les objections

- identification
- technique de traitement

4- engager le prospect pour obtenir le rendez-vous

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie des classes virtuelles alterne des séquences d'1h maximum avec des temps de pause, des temps d'exercices (en ligne ou hors-connexion) et des temps d'échanges. Ce rythme permet de concilier apprentissage efficace et concentration.

Ce programme de formation est conforme à la DDA (Directive Distribution Assurance) :
« Compétences professionnelles spécifiques produits »

L'entretien de vente

CLASSE VIRTUELLE - 100 % DIGITALE



PUBLIC VISÉ

Intermédiaires en assurance, collaborateurs et mandataires en assurances

PRÉ-REQUIS

- Pas de pré-requis pédagogiques

pré-requis techniques :

- Disposer d'un lieu calme
- Disposer d'un pc ou d'une tablette
- Avoir un micro, une Webcam, ou idéalement un casque audio avec micro
- Avoir une connexion internet stable (de préférence câble Ethernet)
- Savoir utiliser un outil de visioconférence de type Zoom, Teams ou Skype

DURÉE & TARIFS

2*2h+1h

230€

210€ POUR UN PARTENAIRE ALPTIS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Résultat attendu "au moins 80% au quiz de validation des connaissances".
- Attestation de réussite délivrée en fin de formation

POINTS FORTS

- Des exercices permettant de valider la bonne acquisition des connaissances.
- La possibilité de contacter un formateur pendant un mois après la formation via l'adresse mail exploris@alptis.fr pour lui poser des questions portant sur le contenu de la formation.

CONTACT

04 27 85 27 45

exploris@alptis.fr

Patricia Mondragon

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation, le stagiaire aura la capacité de :

- Préparer ses entretiens de vente
- Faire une découverte du prospect
- Réaliser sereinement les étapes de son entretien de vente

PROGRAMME

Jour 1

1. Préparer son entretien

- quels objectifs ?
- se préparer mentalement

2. La prise de contact, favoriser dès le début de l'entretien l'atteinte de son objectif

3. La découverte du prospect

- Que découvrir ?
- les règles d'or de la découverte
- quelles bonnes questions poser et pourquoi les poser ?
- entraînement au questionnement
- l'importance de l'écoute active
- la reformulation

Jour 2

1. Argumenter efficacement

- techniques d'argumentation
- argumenter en fonction des besoins et des motivations

2. Traiter les objections

- Quelles objections
- techniques de traitement et entraînement

3. Conclure son entretien

- les signaux
- engager le prospect

4. Demander des recommandations

- techniques
- entraînement

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie des classes virtuelles alterne des séquences d'1h maximum avec des temps de pause, des temps d'exercices (en ligne ou hors-connexion) et des temps d'échanges. Ce rythme permet de concilier apprentissage efficace et concentration.

Ce programme de formation est conforme à la DDA (Directive Distribution Assurance) :

« Compétences professionnelles spécifiques produits »

Exploris, le centre de formation spécialisé en Assurance –

25 cours Albert Thomas 69445 Lyon cedex 03

Organisme de formation de la SAS Alptis Assurances Siret : 33524448900209

Déclaration d'activité : n°82 69 10987 69 (ce numéro ne vaut pas agrément de l'État)

Site internet : exploris.alptis.org

Les spécificités de la vente à distance

CLASSE VIRTUELLE - 100 % DIGITALE



PUBLIC VISÉ

Intermédiaires en assurance, collaborateurs et mandataires en assurances

PRÉ-REQUIS

- Pas de pré-requis pédagogiques

pré-requis techniques :

- Disposer d'un lieu calme
- Disposer d'un pc ou d'une tablette
- Avoir un micro, une Webcam, ou idéalement un casque audio avec micro
- Avoir une connexion internet stable (de préférence câble Ethernet)
- Savoir utiliser un outil de visioconférence de type Zoom, Teams ou Skype

DURÉE & TARIFS

2h30

120€

110€ POUR UN PARTENAIRE ALPTIS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Résultat attendu "au moins 80% au quiz de validation des connaissances".
- Attestation de réussite délivrée en fin de formation

POINTS FORTS

- Des exercices permettant de valider la bonne acquisition des connaissances.
- La possibilité de contacter un formateur pendant un mois après la formation via l'adresse mail exploris@alptis.fr pour lui poser des questions portant sur le contenu de la formation.

CONTACT

04 27 85 27 45

exploris@alptis.fr

Patricia Mondragon

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation, le stagiaire aura la capacité de :

- Préparer ses entretiens de vente à distance
- Maitriser les enjeux d'une vente à distance
- Réaliser sereinement les étapes de son entretien de vente à distance

PROGRAMME

1. Introduction

- Nuage de mots pour "prendre la température" du groupe
- Apport : les trois 10 de la vente !

2. Les spécificités de l'entretien de vente à distance (téléphone et visioconférence)

- Quelles différences par rapport aux entretiens en face à face ?
- Quels risques spécifiques
- Quels contraintes ?

3. les clés d'un entretien de vente à distance réussi

- structure et durée de l'entretien adaptés
- découverte et questionnement adaptés
- écoute, feedback
- concentration
- clarté d'expression
- rythme, énergie
- partage de documents
- la synthèse écrite de l'entretien

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie des classes virtuelles alterne des séquences d'1h maximum avec des temps de pause, des temps d'exercices (en ligne ou hors-connexion) et des temps d'échanges. Ce rythme permet de concilier apprentissage efficace et concentration.

Ce programme de formation est conforme à la DDA (Directive Distribution Assurance) :
« Compétences professionnelles spécifiques produits »

Loi Pacte : Le PER, une nouvelle opportunité de conseil

Ouvert dès 5 participants

Date : le 29/10/2020 de 10h à 12h30



PUBLIC VISÉ

Intermédiaires en assurance, collaborateurs et mandataires en assurances pratiquant l'assurance vie (niveau : Fondamentaux)

PRÉ-REQUIS

- Pas de pré-requis pédagogiques
- Pré-requis techniques :
 - Disposer d'un lieu calme
 - Disposer d'un pc ou d'une tablette
 - Avoir un micro, une Webcam, ou idéalement un casque audio avec micro
 - Avoir une connexion internet stable (de préférence câble Ethernet)
 - Savoir utiliser un outil de visioconférence de type Zoom, Teams ou Skype

DURÉE & TARIFS (par participant)

2h30 dont ½ heure d'échange et de quiz

210 €

175 € pour un partenaire Alptis /UNEP

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Évaluation des acquis de la formation par le biais d'un quiz (QCM)
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage
- Exposés suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants

Pour toute question d'ordre pédagogique, vous pourrez recontacter votre formateur pendant 1 mois via l'adresse email exploris@alptis.fr pour lui poser une question portant sur le contenu de votre formation.

POINTS FORTS

- Des exercices permettant de valider la bonne acquisition des connaissances.
- La possibilité de contacter un formateur pendant un mois après la formation via l'adresse mail exploris@alptis.fr pour lui poser des questions portant sur le contenu de la formation.

CONTACT

Pour toute question, Patricia Mondragon se tient à votre disposition au 04 27 85 27 45 ou par mail exploris@alptis.fr

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Décrypter les dispositions de la Loi PACTE et la mise en œuvre du Plan d'Épargne retraite (PER).

PROGRAMME DE LA FORMATION

1 – La loi PACTE et l'ordonnance du 3 juillet 2019

- ✓ La volonté du législateur
- ✓ Panorama des solutions existantes ante loi PACTE

2 – Les plan d'épargne retraite (PER)

- ✓ Présentation
- ✓ Différents compartiments : individuels, collectif, catégoriel

3 – Transfert

- ✓ Cadre et modalité de transfert des anciens contrats
- ✓ Transferts inter-dispositif
- ✓ Particularités et cadres de transferts temporaires

4 – Cadre fiscal et social

- ✓ Avantages pour l'entreprise
- ✓ Avantages pour le salarié
- ✓ Fiscalité applicable selon les modes de sortie
- ✓ Cas de l'assurance vie : abattements spécifiques
- ✓ Loi de finances : évolutions

Ce programme de formation est conforme à la DDA (Directive Distribution Assurance) :
« Compétences professionnelles spécifiques produits »

RGPD - se mettre en conformité avec le règlement

CLASSE VIRTUELLE - 100 % DIGITALE



PUBLIC VISÉ

Intermédiaires en assurance, collaborateurs et mandataires en assurances

PRÉ-REQUIS

- Pas de pré-requis pédagogiques

pré-requis techniques :

- Disposer d'un lieu calme
- Disposer d'un pc ou d'une tablette
- Avoir un micro, une Webcam, ou idéalement un casque audio avec micro
- Avoir une connexion internet stable (de préférence câble Ethernet)
- Savoir utiliser un outil de visioconférence de type Zoom, Teams ou Skype

DURÉE & TARIFS

3*2h+1h

350€

320€ POUR UN PARTENAIRE ALPTIS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Résultat attendu "au moins 80% au quiz de validation des connaissances".
- Attestation de réussite délivrée en fin de formation

POINTS FORTS

- Des exercices permettant de valider la bonne acquisition des connaissances.
- La possibilité de contacter un formateur pendant un mois après la formation via l'adresse mail exploris@alptis.fr pour lui poser des questions portant sur le contenu de la formation.

CONTACT

04 27 85 27 45

exploris@alptis.fr

Patricia Mondragon

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation, le stagiaire aura la capacité de :

- Cerner la réglementation RGPD et ses impacts sur les missions dans l'assurance
- Déployer une méthodologie pour mettre en place les exigences réglementaires relatives à la gestion des données

PROGRAMME

1. Le cadre réglementaire
2. Le parcours client
3. Les risques
4. Comment se mettre en conformité RGPD ?
5. Vos ressources
6. La cybersécurité et les règles d'or
7. Quiz

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie des classes virtuelles alterne des séquences d'1h maximum avec des temps de pause, des temps d'exercices (en ligne ou hors-connexion) et des temps d'échanges. Ce rythme permet de concilier apprentissage efficace et concentration.

**Ce programme de formation est conforme à la DDA (Directive Distribution Assurance) :
« Compétences professionnelles spécifiques produits »**

Se perfectionner pour la convention IRSI

CLASSE VIRTUELLE - 100% DIGITALE



PUBLIC VISÉ

Intermédiaires en assurance, collaborateurs et mandataires en assurances pratiquant la gestion de sinistre en IRSI

PRÉ-REQUIS

- Pas de pré-requis pédagogiques

pré-requis techniques :

- Disposer d'un lieu calme
- Disposer d'un pc ou d'une tablette
- Avoir un micro, une Webcam, ou idéalement un casque audio avec micro
- Avoir une connexion internet stable (de préférence câble Ethernet)
- Savoir utiliser un outil de visioconférence de type Zoom, Teams ou Skype

DURÉE & TARIFS

2h30

120€

110€ POUR UN PARTENAIRE ALPTIS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Résultat attendu "au moins 80% au quiz de validation des connaissances".
- Attestation de réussite délivrée en fin de formation

POINTS FORTS

- Des exercices permettant de valider la bonne acquisition des connaissances.
- La possibilité de contacter un formateur pendant un mois après la formation via l'adresse mail exploris@alptis.fr pour lui poser des questions portant sur le contenu de la formation.

CONTACT

04 27 85 27 45

exploris@alptis.fr

Patricia Mondragon

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Comprendre le cadre directeur de la convention IRSI et son champ d'application
- D'expliquer les principes de prise en charge des dommages

PROGRAMME

1 - Rappel des principes généraux de la convention IRSI

2 - Les modifications applicables au 1 juillet 2020 pour la garantie recherche de fuite :

- Le réputé garanti
- L'organisation de la recherche de fuite
- Les modalités de prise en charge

3 - Entraînement par ateliers de mise en situations :

- Quiz
- Mini cas pratiques

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie des classes virtuelles alterne des séquences d'1h maximum avec des temps de pause, des temps d'exercices (en ligne ou hors-connexion) et des temps d'échanges. Ce rythme permet de concilier apprentissage efficace et concentration.

**Ce programme de formation est conforme à la DDA
(Directive Distribution Assurance) :
« Compétences professionnelles spécifiques produits »**