

CONNAÎTRE ET VENDRE LES CONTRATS PRÉVOYANCE

Analyser les différents produits d'assurance en prévoyance pour être en capacité de proposer au client une offre adaptée



VENUS CONSULTING

OBJECTIFS VISÉS

Connaître les différents contrats prévoyance, leurs objectifs et leurs spécificités

Analyser les besoins du client et vendre des contrats prévoyance adaptés



PROGRAMME

PUBLIC

Tout collaborateur souhaitant s'initier aux mécanismes des contrats prévoyance

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES ACQUISES :

Connaissance des différents objectifs et spécificités des contrats prévoyance. Capacité d'analyser les besoins du client afin de lui proposer un contrat prévoyance adapté

FORMATEURS)

Cette formation est animée par un formateur expert de Venus Consulting.

1. L'ORGANISATION DES RÉGIMES SOCIAUX

- Régime général
- Sécurité sociale des indépendants (ex RSI)
- Régime agricole
- Régimes spéciaux

2. LA GARANTIE DES REVENUS

- Prestations des régimes sociaux en cas d'incapacité
- Prestations des régimes sociaux en cas d'invalidité
- Garanties des assurances complémentaires
 - Indemnités journalières
 - Invalidité
- Loi Madelin

3. LA GARANTIE DÉCÈS

- Prestations des régimes obligatoires
- Solutions des assurances complémentaires
- Garantie obsèques

4. LES GARANTIES COMPLÉMENTAIRES

- Garantie des Accidents de la Vie
- Contrat dépendance

5. L'APPROCHE COMMERCIALE

- Identification des besoins
- Réponses aux objections

PERSONNALISATION DE LA FORMATION

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 cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation - Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation