

CONNAÎTRE ET VENDRE UNE COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

Bien connaître la législation et les prestations versées par les régimes sociaux pour proposer le bon produit qui complète parfaitement la couverture santé du client



VENUS CONSULTING

OBJECTIFS VISÉS

Savoir analyser l'étendue de la couverture sociale du client pour lui proposer des garanties adaptées

Connaître le fonctionnement des contrats santé et être en mesure de comparer les différents produits

PUBLIC

Tout collaborateur amené à proposer et/ou à gérer l'assurance complémentaire santé

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES

ACQUISES :

Capacité à analyser la couverture sociale du client et à comparer les différents produits afin de lui proposer des garanties adaptées

FORMATEURS)

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de Venus Consulting.

PROGRAMME

1. L'ORGANISATION DES RÉGIMES SOCIAUX

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

2. LA COUVERTURE DES FRAIS DE SOINS

- Régimes obligatoires
- Réforme Douste-Blazy
- Franchise médicale
- Contrat d'accès aux soins
- Loi de sécurisation de l'emploi et ANI 2013
- Panier de soins et contrat responsable
- Réforme 100% santé
- Résiliation infra annuelle

3. LE FONCTIONNEMENT DU CONTRAT COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

- Frais garantis
 - Médicaments
 - Consultations
 - Optique
 - Dentaire
 - Maternité
 - Hospitalisation...
- Éléments de tarification
- Loi Evin
- Loi Madelin

4. 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