



LA VISITE DE RISQUES ET LA PRÉVENTION DES RISQUES SUR LE MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

VENUS CONSULTING

Pour vous conforter ou vous lancer sur le marché des risques du
professionnel : artisans, commerçants, professionnels libéraux et TPE



OBJECTIFS VISÉS

- Appréhender la visite de risques professionnels pour les artisans, commerçants, professionnels libéraux et TPE.
- S'approprier une méthodologie d'analyse des risques professionnels dans ses aspects techniques et comportementaux.
- Savoir construire un rapport de visite argumenté pour mieux négocier la souscription du risque et sa tarification.
- Préparer et mettre en place un suivi de relation client.

PUBLIC

Collaborateurs souhaitant se conforter ou se lancer sur le marché des risques professionnels (artisans, commerçants, professionnels libéraux, TPE).

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en multirisques professionnelles (MRP)

COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les spécificités du marché des risques professionnels.

FORMATEURS

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

TARIF

A partir de 1400 € HT

MODALITÉ D'ACCÈS : Les inscriptions se font par mail à conseiller@venusconsulting.fr ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (conseiller@venusconsulting.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

PROGRAMME

1. LE MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

- Identifier les cibles privilégiées : artisans, commerçants, professionnels libéraux, TPE.

2. LA MÉTHODOLOGIE D'ANALYSE DES RISQUES

- Structurer son approche pour réussir l'entretien.
- Identifier les interlocuteurs clés et savoir poser les questions pertinentes.
- Répertorier les facteurs de risque de l'entreprise :
 - Facteur humain.
 - Biens de l'entreprise.
 - Activité de l'entreprise.
 - Produits et/ou prestations réalisés.

3. LES VULNÉRABILITÉS ET LEURS TRAITEMENTS

- Identifier les vulnérabilités et risques aggravants pour mieux conseiller le client :
 - Construction.
 - Matériel.
 - Installations électriques.
 - Chauffage.
 - Moyens de secours.
 - Autres critères internes et externes.
 - Connaître les moyens de protection, de prévention, et les obligations réglementaires

4. LE RAPPORT DE VISITE

- Structurer un rapport de visite professionnel.
- S'approprier les bonnes pratiques pour mieux négocier la souscription et la tarification du risque.

5. LE SUIVI CLIENT

- Réunir les conditions nécessaires pour établir une relation de confiance durable.
- Optimiser le suivi client pour fidéliser et sécuriser la relation commerciale.

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

