

# Découvrir la complémentaire santé et la vendre - PCT33

**Code produit :** PCT33

**Niveau :** Perfectionnement

**Modalité :** Presentiel

**Durée (en heure) :** 7.0

**Tarif :** 462,00 € HT

**Eligible DDA :** oui

**Public :**

Dirigeants, managers et collaborateurs connaissant déjà les prestations du régime obligatoire en santé et souhaitant proposer et/ou à gérer l'assurance complémentaire santé

**Prérequis :**

Aucun

## Objectif

- Savoir analyser la situation du client pour lui proposer des garanties adaptées
- Connaître le fonctionnement des contrats santé et être en mesure de comparer les différents produits

## Programme de la formation

1. La couverture des frais de soins
  - Dispositif de pratique tarifaire maîtrisée (DPTM)
  - Panier de soins et contrat responsable
  - Réforme 100 % santé
  - Résiliation infra annuelle
2. Le fonctionnement du contrat complémentaire santé
  - Frais garantis
    - Médicaments
    - Consultations
    - Optique
    - Dentaire
    - Maternité
    - Hospitalisation...
  - Éléments de tarification
  - Loi Evin
  - Loi Madelin
3. L'approche commerciale
  - Identification des besoins
  - Réponses aux objections

## **Moyens d'évaluation**

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- 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

## **Méthodes pédagogiques**

- Exposés à partir d'un diaporama
- Échanges d'expériences
- Réalisation de cas pratiques
- Mises en situation et jeux de rôles



---

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.