

Découvrir les contrats prévoyance et les vendre - PCT30

Code produit : PCT30

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 prévoyance et souhaitant proposer et/ou gérer des contrats prévoyance

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Connaître les différents contrats prévoyance, leurs objectifs et leurs spécificités
- Analyser les besoins du client et vendre des contrats prévoyance adaptés

Programme de la formation

1. La garantie des revenus par les assurances complémentaires
 - Indemnités journalières
 - Invalidité
2. Les travailleurs non-salariés (TNS)
 - Loi Madelin
3. La garantie décès
 - 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

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
- Mises en situation et jeux de rôles