

L'analyse du risque comme levier stratégique de la relation commerciale - ARIS

Code produit : ARIS

Niveau : Initiation

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 700,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

- Managers commerciaux, responsables marketing, responsables du développement commercial, intermédiaires et commerciaux

Prérequis :

- Aucun

Objectif

- Analyser le risque
- Comprendre les activités de l'entreprise
- Déterminer l'ensemble de ses besoins en assurance

Programme de la formation

La technique au service de de la relation client pour la préparation d'un entretien client

- Le contenu des garanties des contrats
- Les conditions générales pour connaître les exigences et exclusions en relation avec le risque proposé
- La politique de souscription en analysant un FDR : activités cibles, sensibles, risques lourds, exclusions, questionnaires spécifiques
- Formulaire de déclaration de risque et les activités du client

La technique au service de la relation avec les services de souscription

- La fiche de présentation du risque en complément des informations contenues dans le formulaire de risque
- Répondre dès l'envoi aux contraintes de la politique de souscription, aux questions complémentaires
- Simplifier les échanges avec la compagnie

Une assistance technique et pédagogique de l'apprenant est assurée tout au long de la formation via une adresse mail (formateur@af2a.com) permettant de contacter soit le service en charge des aspects techniques et logistiques, soit un formateur expert du domaine abordé, avec une réponse dans les 48 heures

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
- Mises en pratique
- Échanges d'expériences

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.