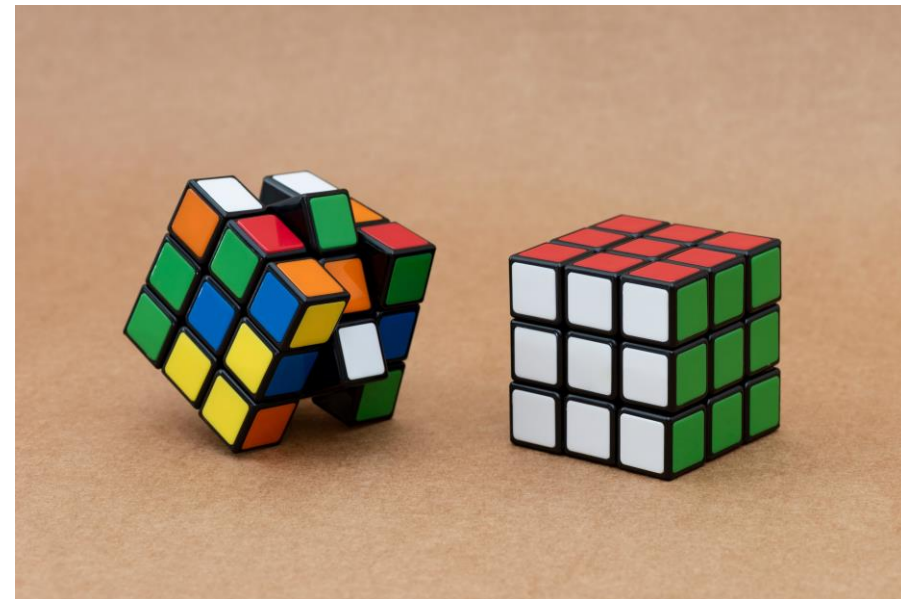


Formations multimodales Assurance





Le catalogue Optima



Modules IARD

Cliquez sur les liens pour en savoir plus

Les bases de l'assurance – (Cliquez sur les liens pour en savoir plus)	
Les savoirs généraux	2H
Assurances de biens et de responsabilité module 1	2H
Assurances de biens et de responsabilité module 2	2H

Tous ces modules sont éligibles DDA

Cliquez sur les liens pour en savoir plus

Contrat d'assurance – (Cliquez sur les liens pour en savoir plus)	
Les bases du contrat GAV	20'
Souscription du contrat auto	2H
Permis de conduire auto et 2 roues	30'
Souscription du contrat MRH	2H
Bases juridiques des contrats d'assurance IARD	1H30
Résiliation des contrats d'assurance IARD	1H15
Les bases du contrat multirisque professionnelle	2H
DDA	
DDA : Le devoir de conseil en assurance non-vie	30'

Tous ces modules sont éligibles DDA

Cliquez sur les liens pour en savoir plus

Sinistres MRH – (Cliquez sur les liens pour en savoir plus)		Sinistres auto – (Cliquez sur les liens pour en savoir plus)	
Les bases du règlement de sinistres MRH	2H	Convention IRSA: les bases	1H30
La convention IRSI	2H	Convention IRSA: collisions en chaine et carambolages	1H10
La convention Cidecop	1H15	Convention IRSA : approfondissement des cas de barème	1H15
Les conventions Dommage MRH	2H	Gestion de la convention IRCA	2H
Responsabilité locative incendie	1H45	Postes de préjudices	1H
Gestion des recours MRH	2H	Loi Badinter	1H20
Gestion des sinistres graves	2H	PAOS	2H
Responsabilité civile: les bases	2H	Bases des sinistres du contrat auto	2H
Responsabilité civile familiale: approfondissement	2H		

Tous ces modules sont éligibles DDA

Sécurité en expertise	2 H

Tous ces modules sont éligibles DDA



Modules Protection sociale

Protection des personnes : les bases de la protection sociale

Cliquez sur les liens pour en savoir plus

Les bases de la protection sociale- Cliquez sur les liens pour en savoir plus	
Les assurances de personnes (incapacité, invalidité, décès-dépendance, santé) (IAS Niveau 2 Unité 2)	2H30
Les assurances de personnes, assurances vie et capitalisation : Module 1 / Module 2	2x2H30
Protection Sociale des Salariés, Prévoyance en Entreprise, Retraite Supplémentaire	2H30

Tous ces modules sont éligibles DDA

Cliquez sur les liens pour en savoir plus

Modules Protection sociale - Cliquez sur les liens pour en savoir plus	
Protection sociale complémentaire : Les fondamentaux 1 / Les fondamentaux 2	2x2H30
Travailleurs non salariés (2 modules)	2x2H30
Prévoyance collective	2H30
L'assurance décès	45'
Marché des particuliers : épargne et retraite	2H30
L'impact de la loi PACTE sur l'épargne retraite	2H30
Assurance complémentaire santé individuelle	45'
La résiliation infra-annuelle des contrats santé	45'

Tous ces modules sont éligibles DDA

Cliquez sur les liens pour en savoir plus

Modules Protection sociale - Cliquez sur les liens pour en savoir plus	
DDA : Le devoir des conseil en assurance vie	30'
Clause bénéficiaire en assurance vie	20'
Fiscalité de l'assurance-vie	20'
Indemnités de fin de carrière (IFC)	45'
Poids des intervenants dans la négociation collective en entreprise	45'

Tous ces modules sont éligibles DDA



Modules Réglementaires

Cliquez sur les liens pour en savoir plus

Cliquez sur les liens pour en savoir plus	
Lutte Anti-Blanchiment et contre le Financement du Terrorisme NB : possible chapitre sur mesure pour prendre en compte vos process internes d'application	2H

Tous ces modules sont éligibles DDA

Le CATALOGUE SOFT-SKILLS



Faire la différence dans les moments clés de la vente

Poser le cadre de l'entretien

La découverte orientée ou comment aller droit au but

La pratique du success story pour faire parler les muets

développer sa capacité d'écoute

Les clés d'une argumentation efficace

Accueillir et traiter les objections

Entraîner sa capacité à reformuler

JTT : je tente toujours de closer

L'art de faire émerger le besoin client (technique de questionnement)

Traiter les biais cognitifs de mes clients

Faire un pitch efficace

Convaincre avec la psychologie sociale

Offrir une expérience client remarquable et différenciante

Développer sa capacité à convaincre au téléphone

Savoir dire non, annoncer une décision difficile, préserver la relation

Travailler son DIVAS (voix – para verbal) au téléphone

développer sa capacité d'écoute

Développer son attention pour favoriser le dialogue et la confiance réciproque

Développer sa capacité à s'adapter aux différents profils comportementaux

Repérer les signes de départ du client et interagir avec le réseau commercial

Accompagner mes clients sur les opportunités et solutions

Gérer les incivilités, relations difficiles

Gérer ses émotions

Questionner efficacement

Convaincre avec la psychologie sociale

Faire grandir et performer son équipe

Donner du sens

Fixer des objectifs en partant du résultat attendu

Recettes utiles pour gérer son temps et ses priorités de manager

Le feedback

La réunion performance

Ajuster son style de management au niveau d'autonomie de chacun

Une méthode d'entretien express pour recadrer, féliciter, mobiliser

Les clés du management à distance

La réunion projet

Trouver l'équilibre entre exigence et bienveillance

Définir mission, vision et valeurs

Réussir son brief

Rendre vos réunions attractives et efficaces