



référence  
**AF6**

## Concevoir les livrables des parcours commerciaux des clients

**Durée présentiel/distanciel : 180mn**

**Formation disponible en : présentiel – distanciel**

**Catégorie : Distribution d'assurances**

**Éligible DDA : Oui**

### Public :

 Dirigeant

 Juriste

 Commerciaux

**Prérequis :** Connaître les produits de l'entreprise et ses canaux de distribution



### Formation suivie en présentiel

 **Durée**  
**180 min**

 **Dates ou période**  
**À définir**

 **Horaires**  
**À définir**

 **Nombre de participants**  
**Min 1 – Max 8**

#### Modalités et délais d'accès :

Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation

#### Lieu :

Dans les locaux d'Astrée Faculté ou dans les locaux du client, à définir

#### Formateur :

À définir parmi l'un de nos consultants / formateurs

**Tarif : 990 € HT**



### Formation suivie en distanciel

 **Durée**  
**180 min**

 **Dates ou période**  
**À définir**

 **Horaires**  
**À définir**

 **Nombre de participants**  
**Min 1 – Max 8**

#### Modalités et délais d'accès :

Formation collective à distance sous la forme de :

- webinar participatif / Visio formation au moyen de l'outil TEAMS.
- Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation.

#### Lieu :

Formation à distance – webinar / vidéoconférence

**Tarif : 990 € HT**



Pas de e-learning pour cette formation

# 1. Objectifs de la formation et compétences visées

La formation doit permettre d'élaborer les livrables réglementaires indispensables aux parcours commerciaux des clients : vente en face à face, vente par téléphone, vente par internet, vente via votre réseau d'apporteurs d'affaires.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Différencier les canaux de distribution
- Lister les différentes étapes du processus de vente selon le canal de distribution retenu
- Identifier les exigences et les livrables communs aux différents canaux de distribution
- Identifier les exigences et les livrables propres à chaque canal de distribution
- Rédiger les livrables des parcours commerciaux selon le canal de distribution retenu

# 2. Contenu

## 1. Les repères réglementaires

- La distribution en face à face
- La distribution par téléphone
- La distribution par internet
- La distribution par des apporteurs
- La distribution des produits affinitaires
- Ce que contrôlent les autorités
- La jurisprudence



### 2. La démarche à suivre

- Étapes et livrables en vente « face à face »
- Étapes et livrables en vente par téléphone
- Étapes et livrables en vente par internet
- Étapes et livrables en vente par des apporteurs

### 3. Les points particuliers à maîtriser

- Le document d'entrée en relation
- La lettre de mission
- Le script de vente
- Les questionnaires de connaissance client et de risques
- L'IPID et le DIC
- La fiche conseil et le test d'adéquation en vie
- La fiche conseil et le test de cohérence en non vie
- Les mandataires
- La gouvernance produits
- Impacts sur les conventions avec les apporteurs

### 4. Illustrations et cas pratiques

- Illustrations via deux produits et deux canaux commerciaux de votre choix

## 3. Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## 4. Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestations de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation



## 5. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

### 1. Modalités pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apports théoriques et méthodologiques : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Réflexions et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, en fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

### 2. Éléments matériels

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par courriel à la fin de la formation

### 3. Référent pédagogique et formateur

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.