



référence
AP7

Comment vendre un contrat d'assurance automobile

Durée e-learning : 54mn

Formation disponible en : e-learning

Catégorie : Les guides de vente

Éligible DDA : Oui

Public :

 Dirigeant

 Commerciaux

 Gestionnaire

 Juriste

 Responsable production


Prérequis : Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.




Formation suivie en e-learning

Tarif :
31 € HT

 **Durée**
54 min

 **Dates ou période :**
Voir convention de formation
conclue avec le client

 **Horaires :**
Le e-learning est accessible 7/7 et
24h/24h.
L'assistance pédagogique et
l'assistance technique sont disponibles
du lundi au vendredi de 9H à 18H.

Formation e-learning composée de :

- Vidéos de formation animées par les collaborateurs d'ASTREE
- QCM d'entrée et de sortie

Lieu :

Formation ouverte à distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir de
notre plateforme digitale : l'Assistant Réglementaire.



1. Objectifs de la formation et compétences visées

Cette formation a pour objectif d'expliquer les modalités de distribution du contrat d'assurance automobile.

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

- Comprendre et maîtriser les garanties du produit.
- Comprendre et maîtriser les livrables précontractuels et contractuels du parcours client.

2. Contenu

- 1) **Présentation des garanties associées à un contrat d'assurance automobile**
- 2) **Comment aborder la relation client ?**
- 3) **Comment parcourir avec son client le questionnaire de risque ?**
- 4) **Comment renseigner les documents précontractuels ?**
- 5) **Comment sécuriser la contractualisation avec le client ?**

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

- QCM
- Grille d'évaluation
- Test de contrôle de connaissances et validation des acquis en début de formation et à la fin de la formation

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

1. Suivi de l'exécution

- Attestations d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation
- Relevé de connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :
 - La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
 - La dénomination du ou des modules suivis



- Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation

2. Appréciation des résultats

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

5. Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement des formations

1. Modalités pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apports théoriques et séquences pédagogiques
- Questionnaire
- Test de contrôle de connaissance et de validation des acquis en début et en fin de formation
- Retours d'expériences
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le elearning

2. 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.