



référence

AF57

Pratiques commerciales : la conformité sans freiner la vente

Durée présentiel/distanciel : 120mn - Durée e-learning : 56 mn

Formation disponible en : présentiel – distanciel – e-learning

Catégorie : Distribution d'assurances

Éligible DDA : Oui


Public :

 Dirigeant

 Commerciaux

 Gestionnaire

 Juriste


 Responsable production


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




Formation suivie en présentiel

 **Durée**
120 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 : 1440 € TTC




Formation suivie en distanciel

 **Durée**
120 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 : 1080 € TTC



Formation suivie en e-learning

Tarif :
32 € TTC



Durée
56 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 ambition d'aider les équipes commerciales à concilier performance commerciale et respect strict des règles de conformité. Elle vise à démontrer que la conformité n'est pas un frein à la vente, mais un levier de confiance, de fidélisation et de sécurisation des opérations. Les participants apprendront à intégrer naturellement les exigences réglementaires dans leur discours et leurs pratiques quotidiennes.

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

- Comprendre les obligations réglementaires en matière de pratiques commerciales (information, loyauté).
- Savoir intégrer les exigences de conformité dans le discours client de manière fluide et valorisante.
- Développer les bons réflexes pour prévenir les risques (ACPR, DGCCRF) tout en optimisant la relation commerciale.

2. Contenu

La formation présente les fondamentaux des pratiques commerciales conformes, les erreurs à éviter, et les leviers permettant d'utiliser la conformité comme argument de différenciation positive. Elle propose également des exercices pratiques pour améliorer les scripts commerciaux, structurer les entretiens de vente et répondre aux objections tout en restant dans le cadre légal.

- Règles clés : discours, pratiques commerciales trompeuses, déloyales ou agressives.
- Intégration opérationnelle : scripts adaptés, postures commerciales conformes, réponses aux objections « conformité ».
- Maîtrise des risques : identification des zones sensibles, bonnes pratiques validées par les régulateurs, gestion sécurisée de la prospection et de la vente.



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



FICHE DESCRIPTIVE 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.