



☎ +596 696 567 225

CONFIEZ-NOUS VOTRE REUSSITE !

PROGRAMME

Maitrisez les garanties multirisques habitation, et bien les vendre

Durée : 14H | 2 jours

Format : Présentiel

Lieu : Selon localisation : Fort-de-France/Rivière-Salée/Lamentin

Objectifs de la formation : A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Définir les garanties prévues aux contrats de multirisques habitations
- Préconiser et adapter les solutions aux besoins du clients
- Traiter les objections du clients
- S'assurer d'avoir appliqué le devoir de conseil

Tarif : 1200 HT

Public : Salariés Commerciaux débutants et intermédiaires

Moyen d'évaluation des acquis :

- Evaluations formatives variées et continues pour suivre la progression (1 par thème)
 - Evaluation finale pour valider l'acquisition des compétences
- Les évaluations se font sous forme de QCM, cas pratique, travaux de groupes, sketching

Sanction de la formation : Attestation de formation et Certificat de réalisation.

1. Définir et expliquer au client les garanties obligatoires

Objectif pédagogique : A l'issue du module le stagiaire sera capable :

- De définir l'habitation et son contenu
- D'expliquer au client les garanties **obligatoires** au contrat d'assurance MRH
- De s'assurer que le client les a bien comprises
- Argumenter pour bien vendre les garanties à l'aide du CAB
- Traiter les objections du client, tout en s'assurant d'avoir appliqué son devoir de conseil

Validation des acquis : Sketching, cas pratique, QCM

2. Définir et expliquer au client les garanties facultatives

Objectif pédagogique : A l'issue du module le stagiaire sera capable :

- D'expliquer au client les garanties **facultatives** au contrat d'assurance MRH
- De s'assurer que le client les a bien comprises
- Argumenter pour bien vendre les garanties à l'aide du CAB
- Traiter les objections du client, tout en s'assurant d'avoir appliqué son devoir de conseil

Validation des acquis : Sketching, cas pratique, QCM

www.koriformation.com

KORI FORMATION Chez BURO Club Lot. Dillon Stade, Immeuble Avantage 11 rue des arts et métiers 97200 Fort-de-France | Siret : 99257804700019 | Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 02973745597 auprès du préfet de la région Martinique.

Contact kori.formation@outlook.fr ☎ +596 696 567 225



3. Analyser et Identifier les situations d'application de la Responsabilité Civile

Objectif pédagogique : A l'issue du module le stagiaire sera capable de reconnaître une situation nécessitant l'application des règles de droit commun relatives à la RC générale.

Il saura :

- Distinguer les différentes situations dans lesquelles la RC s'applique
- Reconnaître les relations de cause à effet impliquant chaque protagoniste
- Appliquer les règles de droit
- Proposer une solution à son client

Validation des acquis : Sketching, cas pratique, QCM

4. Distinguer les éléments de vie du contrat

Objectif pédagogique : A l'issue du module le stagiaire sera capable d'analyser les différentes étapes de vie d'un contrat, ainsi que les éléments le constituant

Il saura :

- Agir dans le cas de contrats annulés, suspendus, résiliés
- Faire la différence entre un fait dommageable et une base réclamation dans la gestion future des sinistres
- Expliquer une franchise relative et une franchise absolue

Validation des acquis : Sketching, cas pratique, QCM

Moyen d'évaluation des acquis :

- Evaluations formatives variées et continues pour suivre la progression (1 par thème)
- Evaluation finale pour valider l'acquisition des compétences

Les évaluations se font sous forme de QCM, cas pratique, travaux de groupes, sketching

Sanction de la formation : Attestation de formation et Certificat de réalisation.

QUIZ Final : valider les acquis sur l'ensemble de la formation

www.koriformation.com

KORI FORMATION Chez BURO Club Lot. Dillon Stade, Immeuble Avantage 11 rue des arts et métiers 97200 Fort-de-France | Siret : 99257804700019 | Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 02973745597 auprès du préfet de la région Martinique.

Contact kori.formation@outlook.fr +596 696 567 225