

Vente à distance en Assurance : les bonnes pratiques – FFVDA

Ce qu'il faut connaître de la vente à distance en assurance

Code produit : FFVDA

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public :

Courtiers, agents généraux, mandataires chargés de clientèle

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Distinguer les différentes catégories de vente à distance et s'approprier les bonnes pratiques

Programme de la formation

- Découverte des catégories de vente à distance
 - Vente à distance
 - Démarchage
 - Vente hors établissement
- Devoirs et obligations à la charge du distributeur de produits d'assurance
 - Obligation d'information
 - Devoir de conseil
 - Importance du support durable
- Bonnes pratiques de la vente à distance

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun

lâ??issue du stage

- Questionnaire dâ??évaluation Ã froid complÃ©tÃ© par chacun entre 2 et 3 mois aprÃªs le stage

MÃ©thodes pÃ©dagogiques

- ExposÃ©s Ã partir d'un diaporama
- RÃ©alisation d'exercices et de cas pratiques
- Ãchanges d'expÃ©riences avec les participants