DDA
EN E-LEARNING

15h

CEOS ONE
EXPERIENCE RH & FORMATION

OBJECTIFS DE FORMATION

> Intégrer les nouveautés réglementaires et impactantes pour le métier de courtier en assurances

> Gagner en conformité dans l'exercice de mon métier au quotidien et respecter les exigences réglementaires

> Consolider les acquis en matière de distribution d'assurances

> PUBLIC VISÉ

Courtier ou mandataire ou salarié en assurance

METHODE PEDAGOGIQUE

Tous nos modules sont disponibles directement sur notre plateforme CEOS ONE 24/24 h 7/7 j, sur tous supports (PC, MAC, tablette, mobile). Privilégier les navigateurs GOOGLE CHROME ou MICROSOFT EDGE.

Vous pouvez télécharger certaines parties des modules en format PDF, pour une lecture adaptée aux liseuses et tablettes.

Les vidéos des modules durent en moyenne de 3-4 minutes. Ces modules sont composés de quiz corrigés.

Durant toute votre formation, CEOS ONE reste à votre service pour toute question technique ou pédagogique.

Notre support en ligne est là pour vous apporter de l'aide (contact@ceosone.com). En cas de difficulté de formation, vous ne vous retrouvez pas seul.

Accessibilité à nos formations : Formation entièrement sonorisée et sous-titrée.

Modalités d'évaluation : quiz intermédiaires et quiz final avec un seuil supérieur à 70%.

DUREE & MODALITÉS

- Inscription : permanente
- Format : e-learning
- Durée : 15 heures
  (6 mois d'accès au campus)
- Pré-requis : internet avec bon débit
- Prise en charge : nous consulter

2405 route des dolines
Bat Drakkar | CS 10065
06560 Sophia Antipolis

Tél. 04 22 32 89 32
e-mail : contact@ceosone.com
www.ceosone.com

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

Module n°1 : Cadre réglementaire & obligations du distributeur

> La Directive sur la distribution d'assurances : principes & responsabilités

> Devoir d'information et de conseil : attentes ACPR

> Protection du consommateur en assurance

> Éthique, déontologie et bonnes pratiques commerciales

> Formalisation du conseil & traçabilité (« non tracé = non fait »)

> Quiz réglementaire

Module n°2 : Mutations du marché & nouvelles attentes clients

> RSE & rôle sociétal du distributeur

> Finance durable et impacts sur l'assurance vie (ESG/ISR)

> IA dans l'assurance : usages, limites, conformité

> Tendances épargne & assurance vie : comportements des Français

> Quiz intermédiaire + étude de cas

Module n°3 : Fondamentaux des assurances de personnes

> Spécificités des assurances de personnes (vie / santé / prévoyance)

> Comprendre le régime obligatoire (Sécurité sociale, prestations de base)

> Articulation obligatoire / complémentaire : logique de couverture

> Cas pratique d'analyse de besoins

Module n°4 : Santé & prévoyance : expertise produits et vente

> Maîtriser la complémentaire santé

> Construire un diagnostic santé client

> Spécificités des contrats prévoyance

> Vendre un contrat prévoyance : techniques & objections

> Assurance dépendance

> Cross-sell santé/prévoyance

> Atelier interactif : étude de cas globale

> Quiz réglementaire

Module n°5 : Assurance emprunteur & protection du crédit

> Rôle stratégique de l'assurance emprunteur

> Opportunités business & rebonds commerciaux

> Actualités réglementaires : loi Lemoine + jurisprudences

> Cas pratique substitution

Module n°7 : Posture commerciale & mise en pratique terrain

> Conduite de l'entretien & découverte des besoins

> Argumentation responsable & vente éthique

> Parcours client digital & conformité documentaire

> Mise en situation interactive

Module n°6 : Dirigeants, TNS & marché professionnel

> Statuts social & fiscal des dirigeants

> Protection sociale des TNS

> Assurance homme clé

> Santé/prévoyance des indépendants & auto-entrepreneurs

> Épargne salariale

> Cas pratique « audit protection sociale d'un dirigeant »

Quiz final : 70 % de bonnes réponses sont nécessaires pour valider la formation et obtenir l'attestation de réussite.