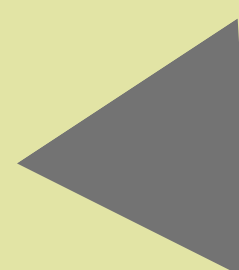


L'APPROCHE TECHNIQUE ET COMMERCIALE DU CONTRAT MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE (MRP)

Actions de formation ou de développement professionnels
continus prévu à l'article R 512-13-1 du code des assurances




VENUS CONSULTING





L'APPROCHE TECHNIQUE ET COMMERCIALE DU CONTRAT MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE (MRP)

Bien connaître l'étendue des garanties de l'assurance multirisque dédiée aux professionnels pour bien leur vendre

- Connaître les différentes garanties d'une assurance multirisque professionnelle
 - Découvrir les méthodes d'approche commerciale des professionnels (commerçants, artisans, TPE...)
- 

PUBLIC CONCERNE

- Tout collaborateur amené à vendre et à gérer des assurances multirisques professionnelles

PRÉREQUIS

- Cette formation ne nécessite aucun prérequis

DURÉE

- 2 jours - 15 heures
- 




PROGRAMME



1. Le marché de la multirisque professionnelle

- Chiffres clés
- Population ciblée

2. Les garanties de dommages aux biens

- Incendie et évènements assimilés
 - Catastrophes naturelles
 - Tempête, grêle et poids de la neige sur les toitures
 - Émeutes, mouvements populaires, attentats
 - Dommages électriques
 - Bris de machines
 - Risques informatiques
 - Dégât des eaux
 - Vol et vandalisme
 - Bris de glace
 - Garanties annexes
- 

3. Les moyens de prévention

4. Les garanties financières

- Pertes d'exploitation
- Valeur vénale du fonds de commerce

5. Les garanties de responsabilité

- Responsabilité civile exploitation
- Responsabilité civile après livraison
- Responsabilité civile « occupation des locaux »(en qualité de locataire ou de propriétaire)

6. L'approche commerciale

- Profils et attentes des professionnels
 - De la prospection à l'entretien avec le professionnel
 - Suivi des clients professionnels
- 



**97 rue Sauveur Tobelem
13007 Marseille**

Téléphone : 09 72 63 83 89

**Declaration d'activite de formation
enregistre sous le numero 93131678213**



VENUS CONSULTING

