

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**



VENUS CONSULTING

OBJECTIFS VISÉS

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

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES ACQUISES :
Connaissance de l'étendue des garanties de l'assurance multirisque dédiée aux professionnels pour bien leur vendre

FORMATEURS)

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance multirisque professionnelle, formateur expert de Venus Consulting.

PROGRAMME

1. LE MARCHÉ DE LA MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE

- Chiffres clés
- Population ciblée

2. LES GARANTIES DE DOMMAGES AUX BIENS

- Incendie et événements 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

PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation - Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation