

## 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



### OBJECTIFS VISÉS

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

Tarif : À partir de 1400 € HT



# 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

### 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.

**MODALITÉ D'ACCÈS :** Les inscriptions se font par mail à [conseiller@venusconsulting.fr](mailto:conseiller@venusconsulting.fr) ou en ligne sur notre site. Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance. Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation en e-learning : Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap ([conseiller@venusconsulting.fr](mailto:conseiller@venusconsulting.fr)) afin de déterminer les formations accessibles.

### 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