

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 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) 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