



# LA VISITE DE RISQUES ET LA PRÉVENTION DES RISQUES SUR LE MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

VENUS CONSULTING

Pour vous conforter ou vous lancer sur le marché des risques du  
professionnel : artisans, commerçants, professionnels libéraux et TPE



## OBJECTIFS VISÉS

- Appréhender la visite de risques professionnels pour les artisans, commerçants, professionnels libéraux et TPE.
- S'approprier une méthodologie d'analyse des risques professionnels dans ses aspects techniques et comportementaux.
- Savoir construire un rapport de visite argumenté pour mieux négocier la souscription du risque et sa tarification.
- Préparer et mettre en place un suivi de relation client.

## PUBLIC

Collaborateurs souhaitant se conforter ou se lancer sur le marché des risques professionnels (artisans, commerçants, professionnels libéraux, TPE).

## PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en multirisques professionnelles (MRP)

## COMPÉTENCES ACQUISES

Maîtriser les spécificités du marché des risques professionnels.

## FORMATEURS

Cette formation est animée par un , formateur expert de Venus Consulting.

## TARIF

A partir de 1400 € HT

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.

# PROGRAMME

## 1. LE MARCHÉ DES PROFESSIONNELS

- Identifier les cibles privilégiées : artisans, commerçants, professionnels libéraux, TPE.

## 2. LA MÉTHODOLOGIE D'ANALYSE DES RISQUES

- Structurer son approche pour réussir l'entretien.
- Identifier les interlocuteurs clés et savoir poser les questions pertinentes.
- Répertoire des facteurs de risque de l'entreprise :
  - Facteur humain.
  - Biens de l'entreprise.
  - Activité de l'entreprise.
  - Produits et/ou prestations réalisés.

## 3. LES VULNÉRABILITÉS ET LEURS TRAITEMENTS

- Identifier les vulnérabilités et risques aggravants pour mieux conseiller le client :
  - Construction.
  - Matériel.
  - Installations électriques.
  - Chauffage.
  - Moyens de secours.
  - Autres critères internes et externes.
  - Connaître les moyens de protection, de prévention, et les obligations réglementaires

## 4. LE RAPPORT DE VISITE

- Structurer un rapport de visite professionnel.
- S'approprier les bonnes pratiques pour mieux négocier la souscription et la tarification du risque.

## 5. LE SUIVI CLIENT

- Réunir les conditions nécessaires pour établir une relation de confiance durable.
- Optimiser le suivi client pour fidéliser et sécuriser la relation commerciale.

## 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

