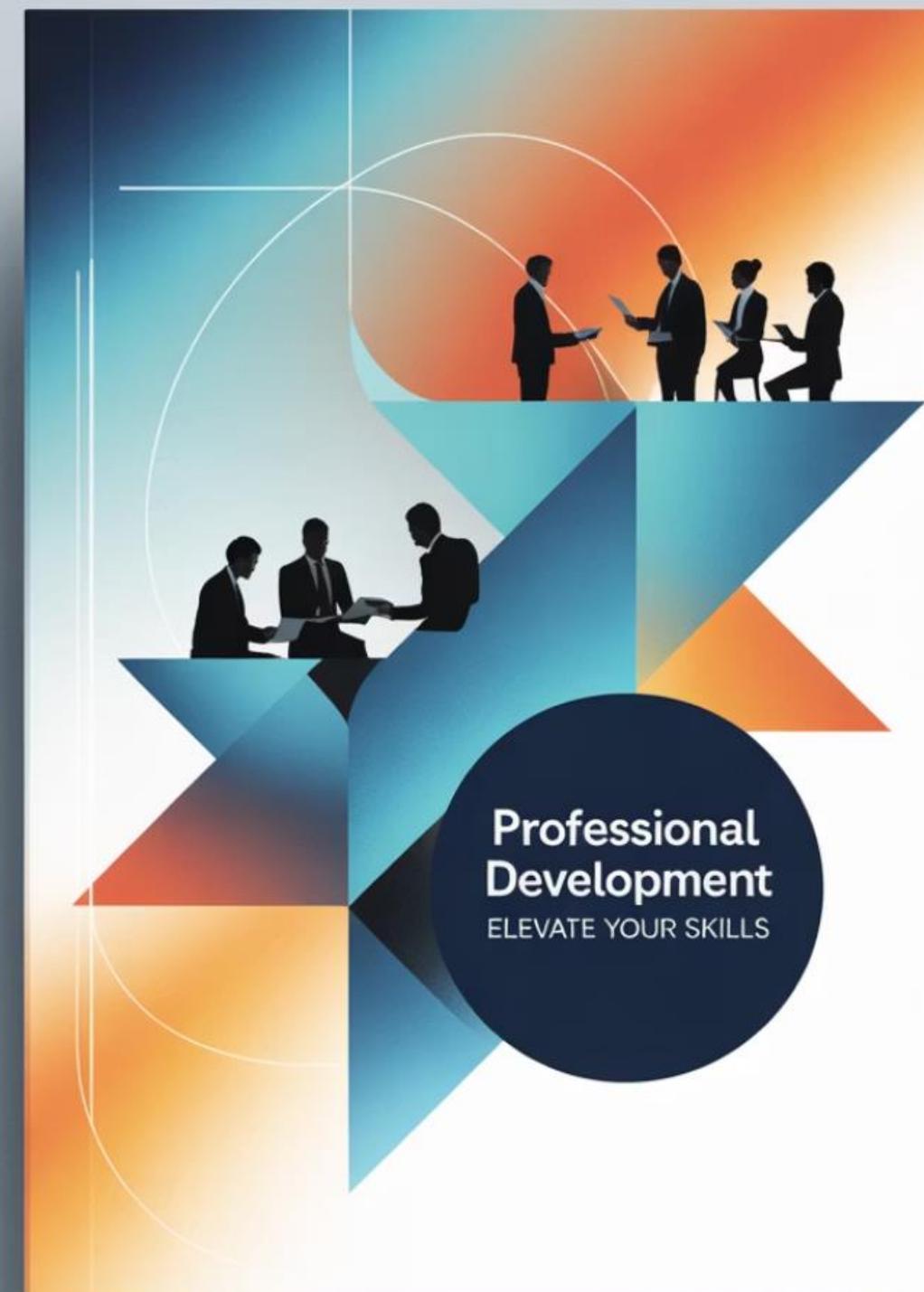


CATALOGUE DE FORMATIONS 2025

CATALOGUE FORMATION 2025

Le nouveau catalogue de formation LYSIA Formation 2025 consacré aux formations spécialisées pour les banques, assureurs, salariés de compagnies d'assurances ou mutuelles ou encore débutants, propose une large sélection d'opportunités de formation adaptées à tous ses acteurs de la profession.

Que l'on cherche à mieux comprendre, présenter ou conseiller une offre, il comprend de nombreux thèmes de formation abordant des sujets techniques en assurances dommages ou assurances de personnes. D'autres thèmes comportementaux spécialisés, adaptés aux commerciaux et aux managers de ce secteur, leur permettront d'acquérir rapidement des compétences clés spécifiques au bon exercice quotidien de leur métier.



Directive Distribution Assurance (DDA)



Obligation depuis le 23 février 2019

Tous les professionnels distribuant des produits d'assurance sont soumis à une obligation de formation continue annuelle de 15 heures minimum.



Personnes concernées

Toutes les personnes qui exercent des activités de distribution de produits d'assurance ou de réassurance.



Attestation DDA

LYSIA Formation délivre une attestation permettant de justifier de la réalisation des heures de formation, pouvant être produite en cas de demande ou de contrôle des organes de tutelle.



Les quatre domaines de compétences de la DDA

Compétences professionnelles générales

Fondamentaux de l'assurance, cadre juridique, principes techniques et éthiques du secteur.

Compétences spécifiques aux produits

Connaissances approfondies des caractéristiques et mécanismes des produits distribués.

Compétences spécifiques aux modes de distribution

Maîtrise des canaux et techniques de distribution adaptés à chaque type de produit.

Compétences spécifiques à certaines fonctions

Expertise liée aux responsabilités particulières dans la chaîne de distribution.

Insurance Training
competencies



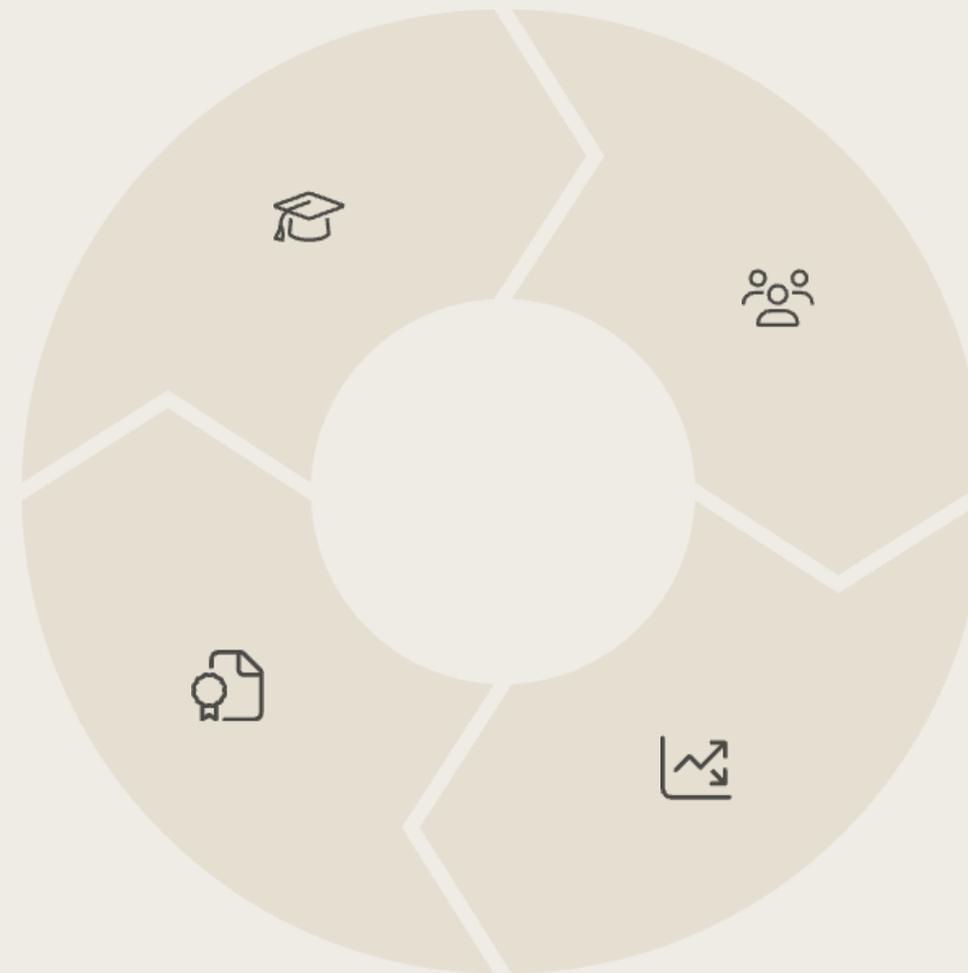
Notre engagement qualité

Expertise

Des formations animées par les meilleurs professionnels et experts du secteur de l'assurance.

Certification

Délivrance d'attestations DDA pour justifier du respect de l'obligation annuelle de formation.



Personnalisation

Des contenus adaptés à vos besoins spécifiques avec une approche sur-mesure.

Progression

Un accompagnement dans une réelle montée en compétence avec suivi personnalisé.

Trois niveaux de formation adaptés à tous



Initiation

Pour les débutants ou non-spécialistes souhaitant acquérir les bases du secteur de l'assurance.



Maîtrise

Pour les professionnels souhaitant approfondir leurs connaissances et perfectionner leurs compétences.



Expertise

Pour les spécialistes visant l'excellence dans leur domaine et souhaitant se positionner comme référents.

Modalités pédagogiques flexibles



Présentiel sur site

Formation dans vos locaux avec interaction directe avec le formateur et les autres participants.



Classe virtuelle synchrone

Formation à distance en temps réel, permettant les échanges directs avec le formateur.

Parcours de formation complet et suivi



Avant la formation

Quiz de positionnement pour évaluer votre niveau initial et adapter le contenu à vos besoins.



Pendant la formation

Questionnaire de validation des acquis pour s'assurer de votre progression et ajuster si nécessaire.



Après la formation

Questionnaire de satisfaction et quiz final pour mesurer les compétences acquises et recueillir vos retours.

SOMMAIRE

Sommaire général des formations

I. Bancaire

7 modules sur le droit de la famille, la fiscalité du particulier, l'analyse financière et financement, comptes consolidés et normes IFRS.

II. Les assurances de dommages et de biens

12 modules couvrant les fondamentaux, les mécanismes, les responsabilités civiles et les risques spécifiques.

III. Performance commerciale

12 modules axés sur les techniques de vente, négociation, prospection et fidélisation dans le secteur de l'assurance.

IV. Efficacité managériale

12 modules pour développer ses compétences en management d'équipe, gestion de projet et leadership.

V. Les assurances de personnes et prévoyance

7 modules sur les fondamentaux des assurances santé, vie et prévoyance.

VI. Approche patrimoniale

2 modules sur le droit patrimonial, la succession.

BANQUE

Droit de la famille.....	Page 15
Fiscalité du particulier niveau 1.....	Page 16
Exploiter la loi de finances - Niveau 2.....	Page 18
Analyse financière et financement – Niveau 1.....	Page 20
Garanties sur le marché de la PME - Niveau 1.....	Page 22
Analyse des comptes consolidés - Niveau 2.....	Page 24
Normes IFRS - Niveau 2.....	Page 26

ASSURANCE

Les fondamentaux de l'assurance.....	Page 30
Principaux mécanismes des assurances construction.....	Page 31
Fondamentaux de l'obligation d'assurance RC décennale.....	Page 32
Acteurs et modes de distribution de l'assurance.....	Page 33
Fondamentaux de l'assurance automobile.....	Page 34
Gestion des sinistres matériels automobiles.....	Page 35
Assurance dommages ouvrage.....	Page 36
Fondamentaux de la responsabilité civile.....	Page 37
L'assurance multirisque habitation.....	Page 38
Maîtriser la responsabilité civile médicale.....	Page 39
Assurance RC des mandataires sociaux.....	Page 40
Assurance du risque cyber.....	Page 41

COMMERCIAL

Présenter et vendre les assurances IARD.....	Page 44
La négociation levier d'efficacité commerciale.....	Page 45
Développer la recommandation pour augmenter ses ventes.....	Page 46
La conquête par l'approche assurantielle.....	Page 47

La reconquête des clients distanciés ou inactifs	Page 48
La prospection commerciale niveau II	Page 49
Le plan d'action commercial	Page 50
Stratégie anti-résiliation et attrition des clients	Page 51
Multi-équipement, fidélisation et développement	Page 52
Gérer et développer son portefeuille de clientèle	Page 53
Conquérir et prospecter pour développer son portefeuille	Page 54
Prospecter et vendre par téléphone	Page 55

MANAGEMENT

Réussir sa prise de fonction managériale.....	Page 59
Intégrer et manager une équipe.....	Page 60
Manager son équipe à distance et en présentiel.....	Page 61
Manager les générations Y et Z.....	Page 62
Management transversal.....	Page 63
Management de projet.....	Page 64
Manager et animer un groupe de travail.....	Page 65
Manager et accompagner le changement.....	Page 66
Communication en situation de conflit.....	Page 67
Communication & Leadership.....	Page 68
Les outils du manager occasionnel.....	Page 69
Savoir déléguer et responsabiliser ses collaborateurs.....	Page 70

ASSURANCE DE PERSONNES ET DE PREVOYANCE

Fondamentaux des assurances de santé	Page 73
Secret médical et assurance	Page 74
Fondamentaux des assurances vie	Page 75
Fondamentaux des assurances de personnes	Page 76
Les assurances emprunteurs	Page 77
Mieux conseiller et vendre les contrats d'assurance vie	Page 78
Fondamentaux de la prévoyance en France	Page 79

APPROCHE PARTIMONIALE

Droit patrimonial de la famille	Page 82
Approche de la succession	Page 83

FORMATION BANCAIRES

I. Formations Bancaires

Métiers opérationnels



Expertise financière

Formations spécialisées pour maîtriser les aspects techniques du métier bancaire.



Conformité réglementaire

Programmes adaptés aux évolutions législatives du secteur bancaire.



Relation client

Développement des compétences relationnelles pour un conseil de qualité.



1. Droit de la famille - Niveau 1

Programme de formation

L'organisation des régimes matrimoniaux, le statut juridique du divorce, les successions, et les problématiques liées au droit de la famille.

Solutions juridiques, bancaires, financières et patrimoniales adaptées.

Durée : 7h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes matrimoniaux et leur implication dans la succession

Compétences : ajuster la proposition commerciale tout en gérant le risque lié à chaque situation client

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Objectifs

- Intégrer les aspects juridiques et économiques du patrimoine dans la relation commerciale
- Maîtriser les régimes matrimoniaux et leur incidence sur le patrimoine
- Déterminer et comprendre la masse successorale
- Maîtriser les conséquences du décès sur la partie bancaire



2. Fiscalité du particulier - Niveau 1

Durée : 7h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : Comprendre les nouvelles mesures fiscales et leur impact sur la situation des clients

Compétences : Expliquer l'impact de la solution commerciale dans l'IR du client.

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



2. Fiscalité du particulier - Niveau 1



Déclaration d'ensemble des revenus

Les obligations déclaratives, la domiciliation fiscale, notion de foyer fiscal et les mécanismes d'imposition du revenu des particuliers.



Revenus catégoriels

Revenus salariés, non salariés, BIC, BNC, auto-entrepreneur, RCM et plus-values mobilières.



Revenus fonciers

Présentation générale, modalités d'imposition, dispositions particulières et déductions.



Détermination de l'impôt et réductions

Prélèvements sociaux, "niches fiscales", charges déductibles et crédits d'impôt.

3. Exploiter la loi de finances - Niveau 2

Durée : 7h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : Actualiser les connaissances fiscales et patrimoniales, comprendre les problématiques nouvelles et maîtriser les éléments nécessaires à la transmission du patrimoine.

Compétences : Expliquer l'impact de la solution commerciale dans l'IR du client.

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



3. Exploiter la loi de finances - Niveau 2



Panorama des nouvelles mesures

Baisse de l'impôt pour les revenus modestes, prélèvement à la source



Maîtriser l'impôt sur le revenu

Fiscalité des produits d'épargne, dividendes, plus-values et revenus fonciers



Optimiser la transmission du patrimoine

Règles de dévolution successorale et préparation de la transmission

Cette formation permet d'actualiser les connaissances fiscales et patrimoniales, de comprendre les problématiques nouvelles posées par les jurisprudences récentes, et d'utiliser au quotidien la synthèse de l'actualité fiscale pour renforcer son professionnalisme auprès des clients.



4. Analyse financière et financement – Niveau 1

Durée : 7h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : Savoir, lire et exploiter les documents comptables de l'entreprise. Apprendre à définir concrètement les engagements de la Banque, savoir analyser l'activité et la rentabilité de l'entreprise. Exploiter efficacement les tables d'analyse et de prévisions, maîtriser les risques induits par le financement.

Compétences : Ajuster la proposition commerciale tout en gérant le risque lié à chaque situation client.

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

4. Analyse financière et financement - Niveau 1

Objectifs

- Savoir lire et exploiter les documents comptables de l'entreprise
- Apprendre à définir concrètement les engagements de la banque
- Savoir analyser l'activité et la rentabilité de l'entreprise
- Exploiter efficacement les tableaux d'analyse et de prévisions
- Maîtriser les risques induits par le financement



Programme

La découverte du compte de résultat : formation du résultat, soldes intermédiaires de gestion, capacité de remboursement.

À la découverte du Bilan : construction, analyse, ratios de structure et d'activité, bilan fonctionnel.

Les soldes intermédiaires de gestion et la capacité de remboursement : du chiffre d'affaires à la CAF, ratios d'activité.

5. Garanties sur le marché de la PME - Niveau 1

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : maîtriser l'ensemble des dispositifs des garanties afférent au marché de l'entreprise, mesurer les incidences des différentes sûretés, savoir proposer et négocier efficacement des garanties, et cerner les actions à favoriser pour préserver les intérêts de la banque.

Délai d'accès : immédiat

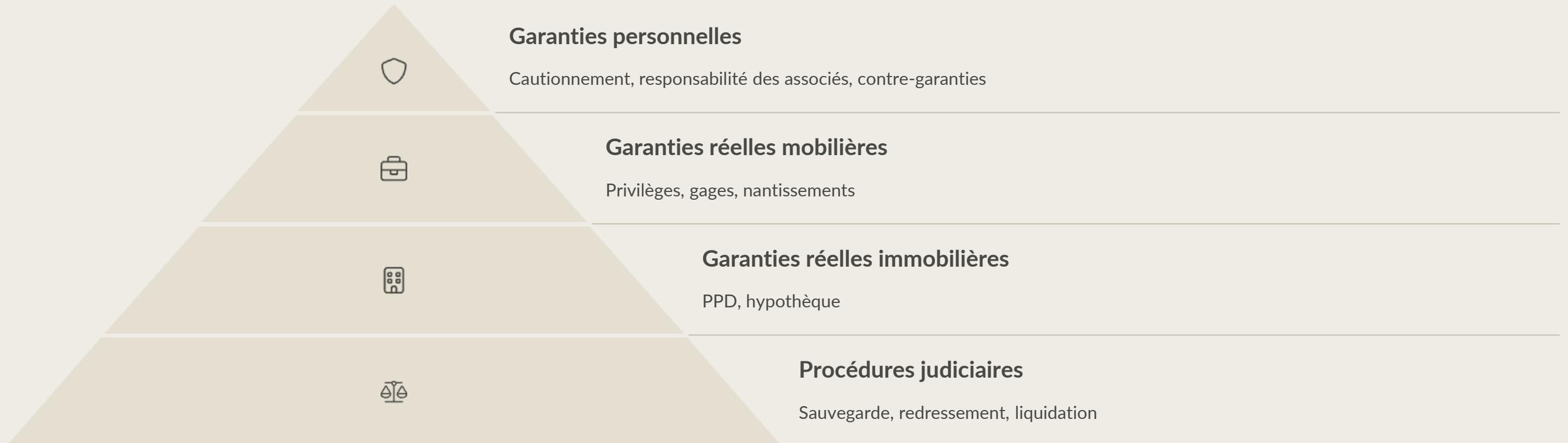
Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

5. Garanties sur le marché de la PME - Niveau 1



Cette formation permet de maîtriser l'ensemble des dispositifs des garanties afférent au marché de l'entreprise, mesurer les incidences des différentes sûretés, savoir proposer et négocier efficacement des garanties, et cerner les actions à favoriser pour préserver les intérêts de la banque.



6. Analyse des comptes consolidés - Niveau 2

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : Comprendre les méthodes de consolidation et les impératifs juridiques

Analyser les comptes consolidés des dossiers potentiels. Proposer des solutions de crédits satisfaisantes

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

6. Analyse des comptes consolidés - Niveau 2



Pourquoi des comptes consolidés ?

Obligations légales, raisons économiques et financières



Spécificités des comptes consolidés

Définition d'un groupe, périmètre, méthodes de consolidation



Analyse des comptes consolidés

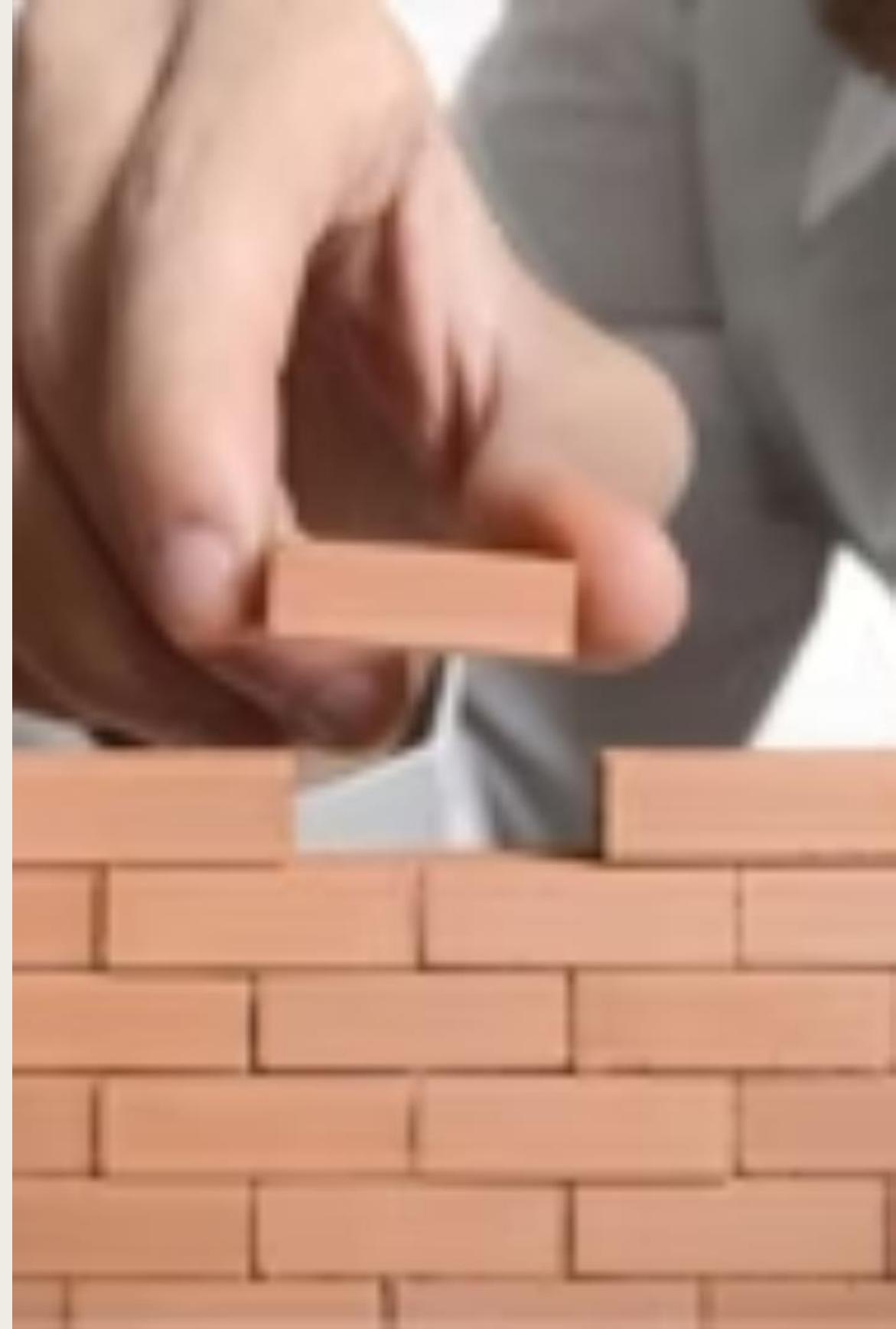
Positionnement du client, changements de structure, risques à contrôler



Différences avec la liasse fiscale

Approches fondamentales distinctes entre comptes consolidés et liasse fiscale

Cette formation permet de comprendre la vision d'ensemble des différentes méthodes de consolidation, des impératifs juridiques ainsi que des principales différences entre l'analyse de la liasse fiscale et les comptes consolidés d'un groupe de société.





7. Normes IFRS - Niveau 2

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : d'acquérir les principales méthodes comptables liées aux normes IFRS, d'appréhender les principales différences avec les normes françaises, de savoir analyser des comptes de client en norme IFRS et de percevoir et analyser les risques inhérents aux dossiers aux normes IFRS.

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



7. Normes IFRS - Niveau 2

Thème	Contenu
IASB : statut et organisation	Groupes concernés, différences avec les états financiers français
Compte de résultat et rentabilité	Structure, résultats opérationnels, soldes intermédiaires de gestion, analyse de rentabilité
Bilan et structure financière	Méthodes d'évaluation, structure de l'actif et du passif, FR, BFR et trésorerie, analyse de l'endettement

Cette formation permet d'acquérir les principales méthodes comptables liées aux normes IFRS, d'appréhender les principales différences avec les normes françaises, de savoir analyser des comptes de client en norme IFRS et de percevoir et analyser les risques inhérents aux dossiers aux normes IFRS.

Les assurances de dommages et de biens

II. Les assurances de dommages et de biens

Fondamentaux et mécanismes

Les fondamentaux de l'assurance, les principaux mécanismes des assurances construction, l'obligation d'assurance RC décennale, et les acteurs et modes de distribution.

Responsabilités civiles

Les fondamentaux de la responsabilité civile, la responsabilité civile médicale, l'assurance RC des mandataires sociaux, et l'assurance du risque cyber.

Assurances spécifiques

L'assurance automobile, la gestion des sinistres matériels automobiles, l'assurance dommages ouvrage, et l'assurance multirisque habitation.



1- Les fondamentaux de l'assurance

DDA compatible

Durée 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants) - **Modalité d'évaluation** : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation .

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations. **Contact** : contact@lysiaformation.fr

Objectifs

- Appréhender la notion de risque dans le cadre de l'assurance IARD
- Connaître les mécanismes de tarification
- Analyser les différentes garanties d'un contrat
- Maîtriser les principes de sélection des risques
- Comprendre les règles d'indemnisation

Programme

Le programme couvre les règles et principes fondamentaux du contrat d'assurance dommages, incluant le transfert du risque, l'inventaire des branches d'assurances, les règles de gestion communes et les principes d'indemnisation.

Il aborde également les spécificités du contrat d'assurance de biens (garanties, valeur du bien, limitations) et les assurances de responsabilité (typologie, conditions, préjudice et réparation).

2- Principaux mécanismes des assurances construction

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur -

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Règles et champ d'application

1

Principaux textes législatifs, intervenants dans une opération de construction, notion d'ouvrage et de bâtiment, réception des travaux et garanties légales.

Principes de responsabilité et mécanismes d'assurance

2

Obligations du constructeur, étendue du contrat de responsabilité civile, principe et limites des garanties, responsabilité décennale et présomption de responsabilité.

Étapes de règlement d'un sinistre

3

Déclaration de sinistre, rendez-vous avec l'expert, indemnisation et son montant, règlement judiciaire du litige, assurance "Tous risques chantiers".



3- Fondamentaux de l'obligation d'assurance RC décennale

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Règles et champ d'application

Délimitation du risque, grands principes de l'article 1792 cc, réception des travaux et garanties légales, caractéristiques et effets de la réception, dommages couverts par l'assurance construction.

Principes de responsabilité

Obligations du constructeur, étendue du contrat RC, principe et limites des garanties, responsabilité décennale et présomption de responsabilité, garanties du contrat dommages ouvrage.

Règlement des sinistres

Déclaration de sinistre, expertise, indemnisation, règlement judiciaire du litige, sinistres de responsabilité décennale avec ou sans assureur dommages-ouvrage.



4- Acteurs et modes de distribution de l'assurance

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

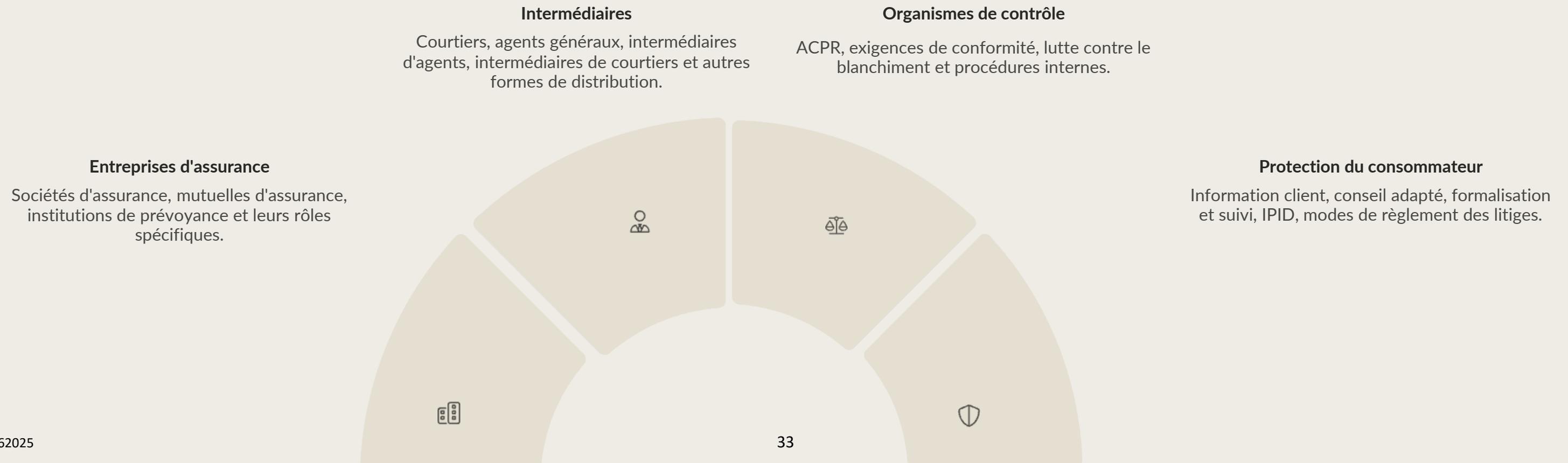
Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



5- Fondamentaux de l'assurance automobile

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Cadre obligatoire

L'obligation d'assurance, la garantie responsabilité civile, les exclusions et exceptions, la déchéance de garanties, les limites territoriales et le contrôle de l'obligation.

Assurance dommages

Dispositions communes, valeurs d'indemnisation, garanties dommages (tous accidents, collision), incendie, vol, vandalisme, bris de glace, événements climatiques, catastrophes naturelles.

Autres garanties

L'assistance, la défense et le recours, la protection du conducteur, le contenu et les accessoires, l'assurance conducteur.

6- Gestion des sinistres matériels automobiles

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



Obligations de l'assuré

Déclarations du risque, paiement de la prime, déclaration du sinistre dans les délais contractuels.

2

Obligations de l'assureur

Ouverture du dossier, règlement de la prime, état des lieux des garanties, expertise des dommages.



Étendue des responsabilités

Constat amiable, barème des responsabilités, champ d'action du fonds de garantie automobile.



Convention IRSA

Accident entre véhicules, accidents en chaîne, carambolages, évaluation des dommages, droit à recours.



7- Assurance dommages ouvrage

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Garanties du droit de la construction

Réception, garanties de parfait achèvement, bon fonctionnement et décennale

Règles relatives à l'assurance DO

Régime juridique, champ d'application, biens soumis, garanties

Mise en œuvre de l'assurance DO

Obligations, expertise, règles, effets, sanctions, litiges



8- Fondamentaux de la responsabilité civile

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Types de responsabilité civile

- Responsabilité civile délictuelle (fait personnel, fait d'autrui, fait des choses)
- Responsabilité civile contractuelle
- Responsabilité civile extra contractuelle

Éléments constitutifs

- Une faute
- Un préjudice
- Un lien de causalité

Causes d'exonération : force majeure, fait d'un tiers, faute de la victime

Garanties d'un contrat RC

RC exploitation, RC produits, notions fondamentales (assuré, tiers, réclamation, franchise), garantie dans le temps, clauses spécifiques.

9- L'assurance multirisque habitation

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



Fondamentaux de l'assurance MRH

Aspects techniques et juridiques, obligation d'assurance (loi Quillot), cumul d'assurance, qualité juridique de la personne assurée.

Garanties et couvertures

Risques couverts, événements couverts (incendie, dégât des eaux, dommages électriques, accidents ménagers, RC, tempête, catastrophes naturelles, vol, bris de glaces).



Régimes des responsabilités

Différents régimes, cadre de la RC, responsabilité pour faute, RC d'occupant vie privée, responsabilité contractuelle, critères de tarification.



Protecting your dreams

10- Maîtriser la responsabilité civile médicale

DDA compatible

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Responsabilité médicale et droit civil

Périmètre de la responsabilité médicale, secret médical, devoir d'information, consentement au soin, manquement au devoir d'assistance, responsabilité contractuelle et délictuelle du médecin.

Typologies des responsabilités

Nature de la faute, type de préjudice, lien de causalité, cas de responsabilité sans faute, loi du 4 mars 2002 (principe de solidarité, information et consentement, prescription décennale).

Responsabilité civile professionnelle médicale

Champ d'application des garanties, exclusions, spécificités professionnelles, conflit de garantie, indemnisations, procédure, partage des responsabilités (ONIAM et Assureurs).

11- Assurance RC des mandataires sociaux

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Risques de responsabilité

Étendue du risque, cas de responsabilité, spécificité du statut du dirigeant, mise en cause, procédures et sanctions pénales.

Mise en jeu des garanties

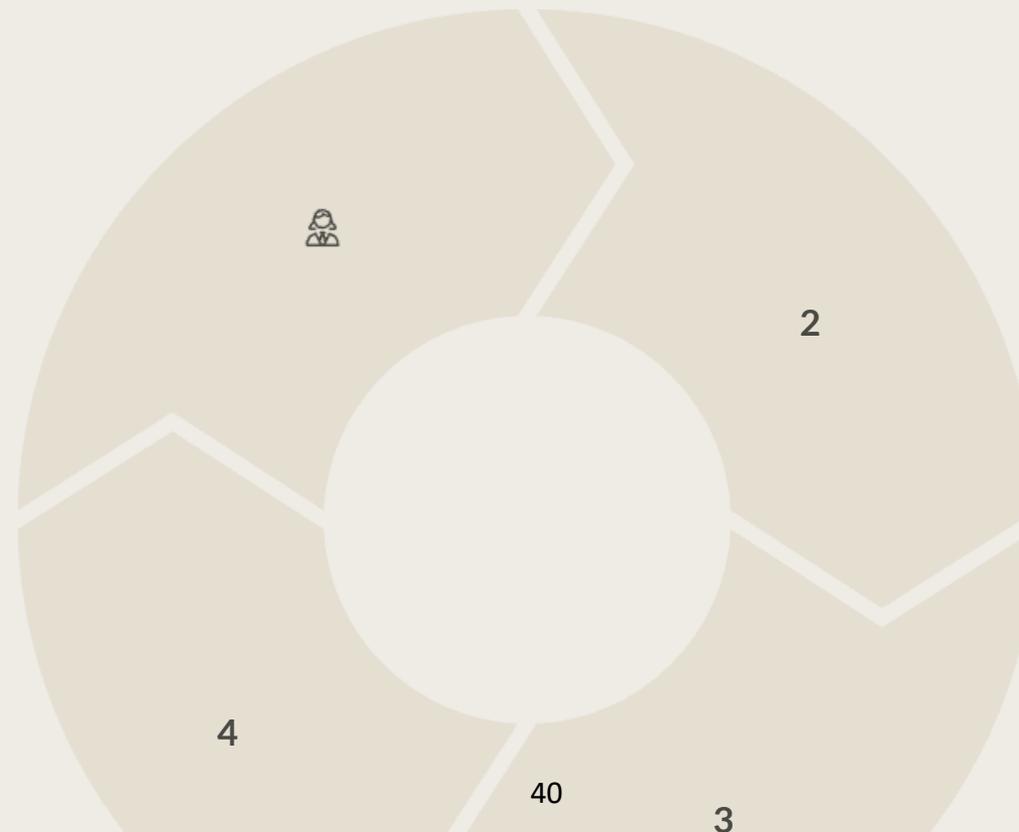
Typologies des sinistres, montage du dossier, procédure et modalités de règlement.

Fondements juridiques

Théorie du lien de causalité, fait dommageable, responsabilité civile délictuelle, contractuelle, extra contractuelle.

Garanties du contrat

Contenu des garanties, extensions spécifiques, couverture de la personne morale, faute non séparable, protection de la réputation.



12- Assurance du risque cyber

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Identification des risques cyber

Piratages de comptes, ransomware, divulgations de données, ports RDP ouverts, déni de service, faux ordres de virement, virus, spams, arnaques, vulnérabilités des VPN.

Conséquences et anticipation

Pertes financières, risque de réputation, risque d'exploitation, coûts de notification, amendes, acteurs de la lutte (CNIL, ANSSI), cadre réglementaire (OIV, RGPD).

Garanties du contrat

Typologie des contrats, objet et fonctionnement, garanties et exclusions, garanties spécifiques (assistance, gestion de crise, RC, dommages, pertes d'exploitation).

Performance commerciale dans le secteur de l'assurance

III. Performance commerciale dans le secteur de l'assurance

Techniques de vente

Présenter et vendre les assurances IARD, la négociation comme levier d'efficacité commerciale, développer la recommandation pour augmenter ses ventes.

Prospection et conquête

La conquête par l'approche assurantielle, la reconquête des clients distanciés ou inactifs, la prospection commerciale, conquérir et prospecter pour développer son portefeuille.

Fidélisation et développement

Le plan d'action commercial, stratégie anti-résiliation et attrition des clients, multi-équipement et fidélisation, gérer et développer son portefeuille de clientèle.



1- Présenter et vendre les assurances IARD

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Techniques d'entretien

Découverte des besoins et attentes, motivations d'achat, questionnement, informations clés, réponse aux besoins identifiés, approche commerciale orientée "bénéfices".

Climat de confiance

Écoute active, découverte des points de satisfaction et d'insatisfaction, devoir de conseil et obligation d'information, approche globale des besoins.

Étapes d'une vente-conseil

Pitch d'introduction, argumentaire commercial, accélérateurs de vente, traitement des objections, méthode CAB, démarche Avantage-Preuve-Bénéfice.

Conclusion et engagement

Présentation de la solution, identification des signaux d'achat, conclusion au bon moment, préparation des prochaines étapes, recommandation.



Securing your future,
together

2- La négociation levier d'efficacité commerciale

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Préparation de la négociation

Préparation matérielle, définition de la zone d'accord possible (ZAP), marges de manœuvre, méthode d'ouverture, rapports de force et leviers de pouvoir, jeu des concessions-contreparties.

Facteurs clés de succès

Enjeux et facilitateurs du processus, pièges à éviter, savoir dire non, désamorcer les blocages, être persuasif, distinguer ce qui est négociable de ce qui ne l'est pas.

Stratégie de négociation

Entretenir un climat de coopération, garder le contrôle et l'initiative, démarche Avantage-Preuve-Bénéfice, accord gagnant-gagnant, valorisation des concessions, stratégie des petits pas.

3- Développer la recommandation pour augmenter ses ventes

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Stratégie de conquête

Définition de la recommandation commerciale, avantages commerciaux, différentes formes et fondements, temps forts (entretien bilan, rebond sur la satisfaction), clés de succès.

Systematisation de la demande

Dépasser ses croyances limitantes, valoriser son offre et son entreprise, maîtriser les étapes clés d'un entretien de demande de recommandation, moments opportuns.

Traitement des objections

Les 3 scénarios face aux objections, anticipation, promotion de la posture de "recommandant" chez les clients satisfaits, préparation dès le début de l'entretien.





4- La conquête par l'approche assurantielle

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Préparation de l'entretien

Construction d'un argumentaire efficace, définition des objectifs, stratégie de sensibilisation, détection des besoins réels d'assurance, distinction entre besoins, projets, attentes et préoccupations.

Conduite de l'entretien

Fixation des objectifs avec le prospect, questionnement spécifique sur l'appétence pour une offre d'assurance, identification des leviers d'action, captation de l'attention, arguments convaincants.

Orientation client

Approche centrée sur le client pour dépasser la technicité des offres, compréhension de la vision client des produits d'assurance, différenciation par rapport à la concurrence.



5- La reconquête des clients distanciés ou inactifs

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



Comprendre les causes

Ciblage des clients à réactiver, exploitation de l'historique, identification des causes de départ, analyse de la valeur ajoutée de la concurrence, positionnement professionnel.



Cibler les actions

Diagnostic de situation, objectifs cohérents, accroches commerciales Win back percutantes, plan de reconquête par typologie de clients.



Approche reconquête

Concentration sur l'objectif de nouvelle rencontre, clarification de la proposition, écoute active, questionnement ciblé, traitement des objections, conclusion sur un nouveau projet.



Fidélisation active

Démonstration d'intérêt pour la nouvelle relation, plan de suivi, programmation des relances, évaluation de la satisfaction, calendrier d'actions futures.

6- La prospection commerciale niveau II

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Organisation méthodique

Oser la prospection, focus sur la prise de rendez-vous, gestion du stress, stratégies d'approche (prospects froids/chauds), actions de mailing, planification des relances, organisation hebdomadaire.

Stratégie de prospection

Différents réseaux ou solutions, prospection physique/virtuelle/téléphonique, social selling et networking, préparation des arguments et du pitch, approche commerciale défensive ou offensive.

Conduite d'entretiens

Projection dans l'utilisation de l'offre, identification des leviers de motivation, gestion des objections, phase de découverte et d'argumentation, apport de preuves convaincantes, conclusion au bon moment.

7- Le plan d'action commercial

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



8- Stratégie anti-résiliation et attrition des clients



DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

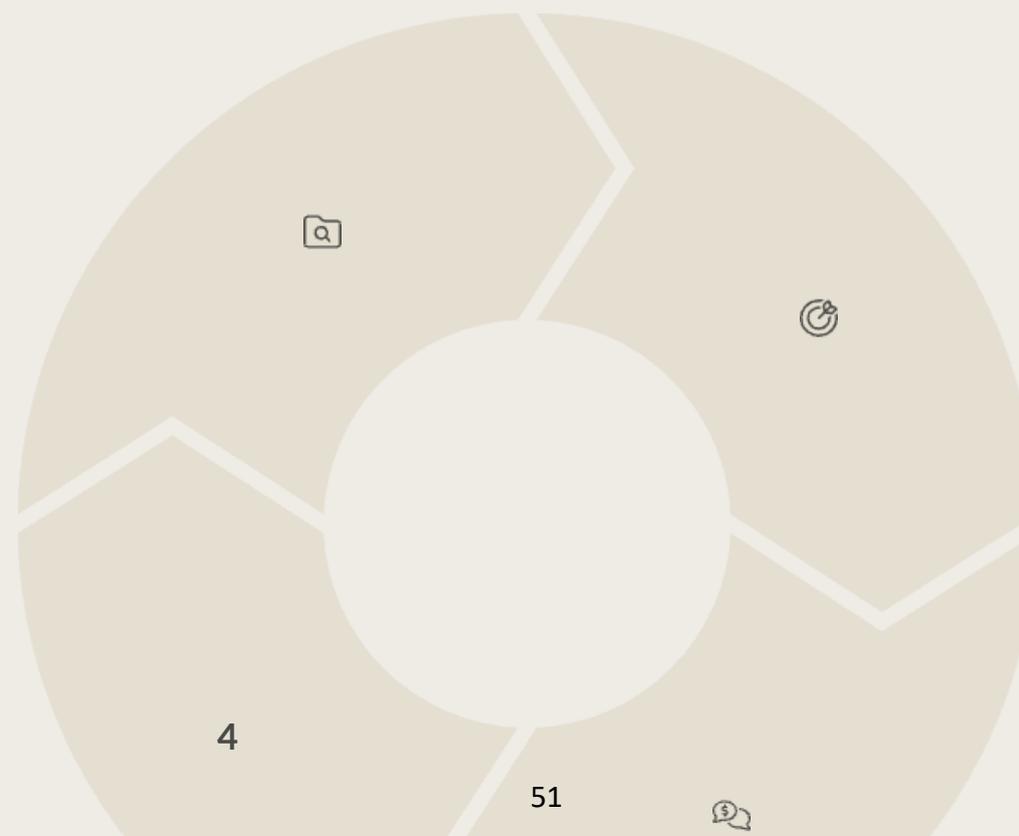
Contact : contact@lysiaformation.fr

Comprendre les causes

Identification des motifs de résiliation (prix, garanties, services), exploitation de l'historique client, analyse de la valeur ajoutée concurrentielle.

Fidélisation active

Intérêt pour la relation, plan de suivi, besoins fondamentaux (sécurité, estime), outils de reconquête.



Cibler les actions

Diagnostic de situation, objectifs de reconquête, accroches Winback, plan par typologie de clients.

Approche reconquête

Préparation de l'historique, structuration de l'appel, écoute active, identification des zones de reconquête.

9- Multi-équipement, fidélisation et développement

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Ventes complémentaires et additionnelles

Définition et objectifs, préparation mentale, levée des freins, préparation des entretiens, anticipation des objections, plan de vente, justification du coût supplémentaire.

Vente complémentaire

Découverte orientée, moments clés, création du besoin, techniques (projection, pack promotionnel, témoignages, comparaison), démonstration de la valeur ajoutée, positionnement de la nouvelle offre.

Vente additionnelle

Promotions et saisonnalité, transition de la vente complémentaire à l'additionnelle, historique client, création d'un nouveau besoin, traitement des objections, conclusion sur un nouveau projet.

10- Gérer et développer son portefeuille de clientèle

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



Conditions de réussite

Préparation de l'entretien, définition des objectifs, arguments, écoute et conseil, détection des besoins, distinction entre besoins/projets/attentes, suscitation de la curiosité et de l'intérêt.



Communication non verbale

Captation de l'attention, projection dans l'utilisation de l'offre, arguments convaincants, maîtrise dans une négociation difficile, traitement des objections, techniques d'écoute et questionnement.



Confiance et argumentation

Instauration d'un climat de confiance (règle des 4x20), utilisation des vecteurs de communication, gestion des attitudes fermées, outils de découverte, communication en termes de bénéfices.



11- Conquérir et prospecter pour développer son portefeuille

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Préparation



Gestion du stress, détermination des cibles, exploitation des données client, choix des outils (publipostage, emailing, téléphone, réseaux sociaux), obtention de rendez-vous qualifiés.

Première prise de contact



Utilisation de la recommandation, choix du canal de communication, script d'appel, suscitation de la curiosité et de l'intérêt, analyse de la concurrence, construction d'un pitch percutant.

Prise de rendez-vous



Suscitation immédiate de l'intérêt, franchissement des barrages, phrases d'accroche efficaces, identification des motivations et besoins, réponse aux objections, verrouillage du rendez-vous.

Pilotage d'activité



Programmation des relances, personnalisation du contexte, persévérance, calcul de l'effort de prospection, plan d'actions quotidien, développement sans forcer, partenariats.

12- Prospector et vendre par téléphone

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Préparation

Analyse des freins, détermination des cibles, exploitation des données client, choix des outils, obtention de rendez-vous qualifiés, mobilisation des ressources personnelles.

Prise de contact

Recommandation pour instaurer la confiance, choix du canal, script d'appel, suscitation de l'intérêt, analyse concurrentielle, pitch percutant, règles de communication.

Structuration de l'entretien

Suscitation immédiate de l'intérêt, franchissement des barrages, phrases d'accroche, identification des motivations, réponse aux objections, verrouillage du rendez-vous.

Pilotage et suivi

Programmation des relances, personnalisation du contexte, persévérance, calcul de l'effort de prospection, plan d'actions quotidien, développement sans forcer.

SecureFut
Inst

Your tomorrow, secure

Effacité managériale dans le secteur de l'assurance

IV. Efficacité managériale dans le secteur de l'assurance

Alors que le monde de l'entreprise se transforme radicalement en raison des bouleversements technologiques, les approches managériales centrées sur l'Humain font de plus en plus partie intégrante des attentes de chacun.

La révolution numérique et digitale, les récents événements climatiques ou viraux incitent les organisations à repenser leur mode de fonctionnement en respectant davantage nos qualités et aspirations personnelles ainsi que notre capacité d'adaptation et de résilience.

Plus que jamais, il est nécessaire que les entreprises et les individus puissent collectivement et individuellement atteindre l'excellence technique, opérationnelle, économique, sociale et humaine.



Sommaire des formations en management

Fondamentaux du management

- Réussir sa prise de fonction managériale
- Intégrer et manager une équipe
- Manager son équipe à distance et en présentiel
- Manager les générations Y et Z

Management spécifique

- Management transversal
- Management de projet
- Manager et animer un groupe de travail
- Manager et accompagner le changement

Communication et outils

- Communication en situation de conflit
- Communication & Leadership
- Les outils du manager occasionnel
- Savoir déléguer et responsabiliser ses collaborateurs

1- Réussir sa prise de fonction managériale

DDA compatible

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Auto-diagnostic

Forces et atouts, points à renforcer, rôle et savoir-faire attendus, légitimité de manager, communication facilitante, gestion des émotions, techniques d'écoute active.

Outils efficaces

Organisation et animation des réunions, gestion du temps, gestion du stress, entretiens professionnels clés.

Motivation et management

Piliers de la motivation, signes de reconnaissance, feedback et gratifications, management des générations Y et Z, valeurs du manager, objectifs de performance.

Communication efficace

Transmission des informations, consignes pertinentes, reconnaissance des modes de fonctionnement de l'équipe.



2- Intégrer et manager une équipe

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



Prise de fonction efficace

Intégration dans une nouvelle équipe, étapes clés, bonnes attitudes, premiers pas, adoption de la "management attitude", observation et compréhension de l'équipe, écoute et empathie.



Construction d'une équipe efficace

Identification des personnalités et besoins, définition des rôles et missions, cadre et règles, intégration des aptitudes, efficacité individuelle et collective, matrice SWOT de l'équipe.



Performance collective

Résolution collective des problèmes, feedback et partage de vision, objectifs SMART, indicateurs de performance, entretiens d'évaluation, gestion du changement, créativité.



Pilotage efficace

Organisation des réunions, entretiens professionnels, climat positif, suivi et évaluation, reconnaissance des réussites, motivation, gestion des conflits.



3- Manager son équipe à distance et en présentiel

DDA compatible

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Spécificités du management à distance

Les 4 profils comportementaux, mapping de l'équipe, réseaux de communication formels et informels, exigences du travail à distance, besoins des collaborateurs hors site, sentiment d'appartenance.

Conditions favorables à l'engagement

Règles de fonctionnement à distance, missions et objectifs individuels/collectifs, matrice d'activité, moyens nécessaires pour l'efficience, suivi et accompagnement, intégration de nouveaux collaborateurs.

Coopération et cohésion

Espaces de co-construction, espaces communs de détente virtuelle, cohésion, échanges, négociation à distance avec écoute active, gestion des conflits à distance.

4- Manager les générations Y et Z

DDA compatible

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Comprendre les générations Y et Z

Caractéristiques sociologiques et comportementales, valeurs et attentes professionnelles, rapport au travail et à l'autorité, modes de communication privilégiés, motivations spécifiques.

Adapter son management

Styles de management appropriés, équilibre entre autonomie et encadrement, feedback régulier et constructif, reconnaissance et valorisation, gestion des conflits intergénérationnels.

Favoriser l'engagement

Création de sens et de purpose, équilibre vie professionnelle/personnelle, opportunités d'apprentissage et de développement, environnement de travail collaboratif et flexible.

Tirer parti de la diversité

Valorisation des compétences digitales, mentorat inversé, innovation et créativité, collaboration intergénérationnelle, création d'une culture d'entreprise inclusive.



5- Management transversal

DDA compatible

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



Spécificités du management transversal

Définition et enjeux, différences avec le management hiérarchique, cartographie des acteurs, zones d'influence, légitimité sans autorité formelle.



Mobiliser sans lien hiérarchique

Techniques de motivation, clarification des objectifs communs, valorisation des contributions, gestion des priorités conflictuelles.



Développer son influence

Stratégies d'influence positive, communication persuasive, création d'alliances, gestion des résistances, négociation et compromis.



Piloter des projets transversaux

Organisation et suivi, animation de réunions efficaces, gestion des conflits d'intérêts, célébration des succès

6- Management de projet

DDA compatible

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



Cadrage

Définition des objectifs, périmètre et livrables, analyse des parties prenantes, étude de faisabilité, constitution de l'équipe projet.



Planification

Découpage en tâches (WBS), estimation des ressources, élaboration du calendrier, analyse des risques, budget prévisionnel.



Exécution

Coordination des activités, suivi de l'avancement, gestion des changements, communication avec les parties prenantes.



Clôture

Validation des livrables, bilan et retour d'expérience, documentation, célébration des réussites, transfert des compétences.



7- Manager et animer un groupe de travail

DDA compatible

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attentes exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



Constitution du groupe

Définition des objectifs et du cadre, sélection des participants selon les compétences et la complémentarité, clarification des rôles et responsabilités, établissement des règles de fonctionnement.

Animation efficace

Techniques d'animation participative, gestion du temps et de la parole, stimulation de la créativité, facilitation des échanges, résolution collaborative des problèmes.

Suivi et progression

Outils de suivi des actions et décisions, évaluation régulière de l'avancement, ajustements nécessaires, maintien de la motivation, célébration des réussites intermédiaires.

Gestion des dynamiques

Identification des personnalités et des jeux d'influence, gestion des conflits, équilibre entre contribution individuelle et cohésion collective, développement de l'intelligence collective.



8- Manager et accompagner le changement

DDA compatible

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Diagnostic

Analyse de la situation actuelle, identification des enjeux et impacts, cartographie des parties prenantes, évaluation des résistances potentielles.

Ancrage

Suivi et mesure des résultats, ajustements nécessaires, célébration des succès, pérennisation des nouvelles pratiques.

Planification

Élaboration de la vision cible, définition de la stratégie, plan de communication, identification des leviers et ressources.

Mobilisation

Création d'une coalition pour le changement, implication des acteurs clés, gestion des résistances, développement des compétences nécessaires.



9- Communication en situation de conflit

DDA compatible

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Comprendre les conflits

Nature et typologie des conflits, mécanismes de l'escalade conflictuelle, impacts sur les individus et l'organisation, identification des signes avant-coureurs, analyse des causes profondes.

Techniques de communication

Écoute active et empathique, communication non violente, formulation de messages clairs, gestion des émotions, techniques de questionnement et reformulation, langage verbal et non verbal.

Résolution constructive

Méthodes de médiation, recherche de solutions gagnant-gagnant, négociation raisonnée, techniques de désamorçage, établissement d'accords durables, suivi et prévention des récidives.

10- Communication & Leadership

DDA compatible

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

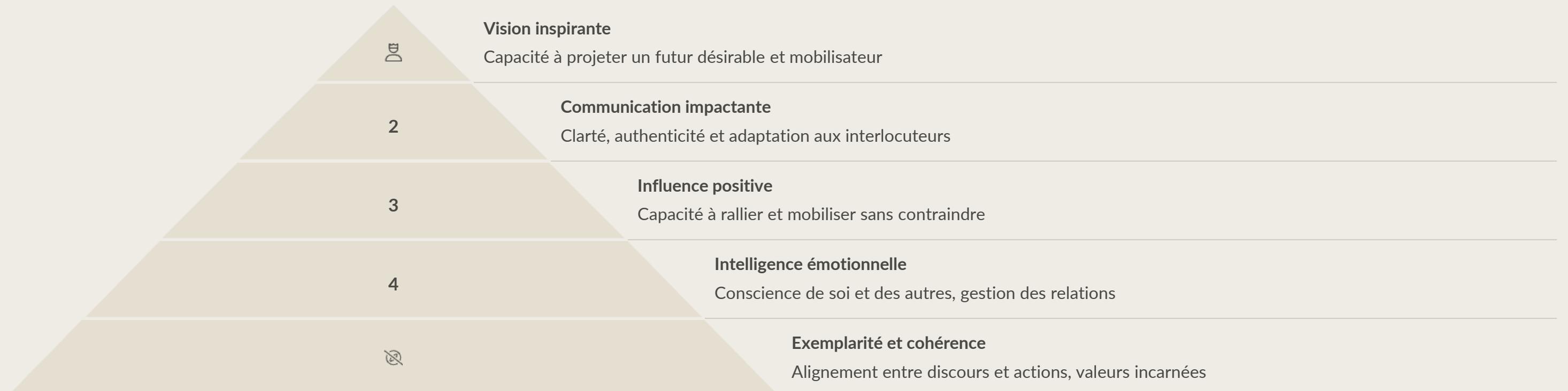
Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



11- Les outils du manager occasionnel



DDA compatible

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Posture managériale

Transition du rôle d'expert à celui de manager, légitimité sans position hiérarchique permanente, équilibre entre proximité et autorité, adaptabilité selon les situations et les personnes.

Communication efficace

Techniques de briefing et débriefing, feedback constructif, consignes claires et précises, écoute active, gestion des réunions ponctuelles, communication à distance.

Mobilisation temporaire

Création rapide d'une dynamique d'équipe, clarification des objectifs et des rôles, motivation sans lien hiérarchique durable, reconnaissance des contributions, gestion des priorités.

Gestion des situations difficiles

Résolution de conflits ponctuels, traitement des résistances, recadrage constructif, prise de décision sous contrainte temporelle, gestion du stress de l'équipe temporaire.



12- Savoir déléguer et responsabiliser ses collaborateurs

DDA compatible

Durée : 21h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Préparation de la délégation

Identification des tâches déléguables, choix du collaborateur adapté selon compétences et potentiel, définition précise des objectifs et du périmètre, anticipation des ressources nécessaires.

Transmission efficace

Communication claire des attentes et du cadre, explication du sens et des enjeux, transfert des connaissances et méthodes, définition des modalités de suivi et de contrôle.

Accompagnement adapté

Équilibre entre autonomie et soutien, feedback régulier et constructif, ajustement du niveau d'intervention selon la maturité, valorisation des initiatives et des réussites.

Évaluation et progression

Bilan des résultats et des apprentissages, reconnaissance des progrès, identification des axes d'amélioration, élargissement progressif du champ de responsabilité.

Les assurances de personnes et prévoyance

V. Les assurances de personnes et prévoyance



Assurances santé

Fondamentaux des assurances de santé, secret médical et assurance, complémentaires santé, remboursements et garanties spécifiques.



Assurances vie

Fondamentaux des assurances vie, conseiller et vendre les contrats d'assurance vie, mécanismes fiscaux et successoraux, options de placement.

Prévoyance et emprunteurs

Fondamentaux des assurances de personnes, assurances emprunteurs, fondamentaux de la prévoyance en France, garanties décès, invalidité et incapacité.



SECURE
YOUR
FUTURE

1- Fondamentaux des assurances de santé

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Systeme de santé français

Organisation et financement du système de santé, régimes obligatoires (Sécurité sociale, MSA, RSI), parcours de soins coordonnés, réformes récentes et évolutions.

Complémentaires santé

Rôle et fonctionnement des complémentaires, contrats individuels et collectifs, garanties standards et optionnelles, réseaux de soins, tiers payant, ANI et contrats responsables.

Réglementation spécifique

Dispositifs 100% Santé, contrats responsables, lisibilité des garanties, portabilité des droits, résiliation infra-annuelle, DDA et devoir de conseil, protection des données de santé.

2- Secret médical et assurance

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Cadre juridique

Fondements légaux du secret médical, code de déontologie médicale, code de la santé publique, RGPD et données de santé, sanctions en cas de violation.

Application en assurance

Questionnaires médicaux, déclaration du risque, médecin-conseil de l'assureur, droit au secret vs obligation de déclaration, conséquences des fausses déclarations.

Cas particuliers

Convention AERAS, droit à l'oubli, grille de référence, assurance emprunteur et pathologies chroniques, gestion des sinistres impliquant des données médicales.

Bonnes pratiques

Collecte et traitement éthique des données, information claire des assurés, sécurisation des échanges d'informations médicales, formation des personnels, médiation en cas de litige.

3- Fondamentaux des assurances vie

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Mécanismes de base

Définition et principes, différence entre assurance vie et autres placements, cadre juridique, fiscalité spécifique, fonctionnement des contrats.

Fiscalité avantageuse

Imposition des produits, abattements, exonérations, traitement successoral, optimisation fiscale et patrimoniale.



Types de contrats

Contrats en euros, unités de compte, multisupports, vie génération, euro-croissance, contrats de capitalisation, PER assurance.

Aspects juridiques

Souscription, clause bénéficiaire, acceptation, avance, rachat, nantissement, règles successorales spécifiques.

4- Fondamentaux des assurances de personnes

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Cadre général

Définition et principes des assurances de personnes, distinction avec les assurances de dommages, cadre juridique et réglementaire, acteurs du marché, évolutions récentes.

Principales garanties

Décès (capital, rente), invalidité (permanente, partielle, totale), incapacité temporaire, dépendance, garanties complémentaires, exclusions courantes, franchises.

Aspects techniques

Sélection médicale, tarification, provisionnement, gestion des sinistres, réassurance, particularités comptables et prudentielles, impact de Solvabilité 2.

5- Les assurances emprunteurs

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Cadre et enjeux



Rôle dans le crédit immobilier, obligations légales, évolutions réglementaires (lois Lagarde, Hamon, Bourquin, Lemoine), équivalence des garanties, déliaison bancaire.

Garanties essentielles

2

Décès, PTIA, invalidité permanente, incapacité temporaire, perte d'emploi, quotités, franchises, exclusions, limites d'âge, conditions de couverture.

Souscription et sélection

3

Questionnaires de santé, examens médicaux, convention AERAS, droit à l'oubli, grille de référence, surprimes, exclusions spécifiques, substitution de contrat.

Gestion et sinistres

4

Mise en place du contrat, évolution des garanties, traitement des sinistres, expertise médicale, indemnisation, contentieux spécifiques, résiliation.

 SecureFuture

Protecting your dreams,
Securing your future

6- Mieux conseiller et vendre les contrats d'assurance vie



Your Fut
secu

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



Découverte client approfondie

Techniques d'entretien découverte, identification des objectifs patrimoniaux, analyse de la situation financière, évaluation de l'appétence au risque, cartographie des projets de vie.



Conseil personnalisé

Construction d'une solution sur mesure, sélection des supports adaptés, allocation d'actifs pertinente, arbitrages recommandés, stratégies de versements, explication des avantages fiscaux.

Argumentation efficace

Présentation claire des bénéfices, réponses aux objections courantes, démonstration de la valeur ajoutée, comparaisons pertinentes, utilisation d'exemples concrets, mise en avant des garanties.

Fidélisation et suivi

Accompagnement post-souscription, revues de contrat régulières, adaptation aux évolutions de situation, opportunités de versements complémentaires, optimisation continue.

7- Fondamentaux de la prévoyance en France

DDA compatible

Durée : 14h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr



Approche patrimoniale des clients et assurance

VI. Approche patrimoniale des clients et assurance



Droit patrimonial

Droit patrimonial de la famille, régimes matrimoniaux, PACS, concubinage, impact sur la gestion et transmission du patrimoine.



Transmission

Approche de la succession, préparation de la transmission, donation, testament, fiscalité successorale, optimisation.



Structures et dispositifs

La holding patrimoniale, le pacte Dutreil, patrimoine et assurance vie, démembrement de propriété, SCI.



1- Droit patrimonial de la famille

DDA compatible

Durée : 7h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Régimes matrimoniaux

Communauté légale, communauté universelle, séparation de biens, participation aux acquêts, avantages et inconvénients de chaque régime, impact sur la gestion du patrimoine, changement de régime.

Unions hors mariage

PACS (aspects patrimoniaux), concubinage, protection du partenaire/concubin, conventions spécifiques, comparaison avec le mariage, précautions juridiques recommandées.

Protection familiale

Donation entre époux, testament, mandat de protection future, tutelle/curatelle, habilitation familiale, assurance vie et désignation bénéficiaire, prévoyance.

2- Approche de la succession

DDA compatible

Durée : 7h -

Modalité pédagogique : présentiel ou distanciel

Pas de prérequis

Aptitudes : comprendre les mécanismes fondamentaux des assurances, développer ses aptitudes relationnelles et comportementales et maîtriser les concepts clé du métier de l'assureur

Compétences : ajuster la réponse apportée à chaque demande ou attente exprimées dans le respect de la réglementation en vigueur et s'assurer de la bonne adéquation de la réponse apportées aux attentes et projets décrits, et aux besoins exprimés de manière professionnelle, pertinente et avec efficacité

Délai d'accès : immédiat

Tarif : sur mesure (à partir de 1180.00 € prix journée pour 12 apprenants)

Modalité d'évaluation : quiz de positionnement en amont, questionnaire de validation des acquis pendant la formation, questionnaire de satisfaction et quiz final après la formation

Accessibilité : LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situations de handicap à toutes ses prestations.

Contact : contact@lysiaformation.fr

Dévolution légale

Ordres et degrés des héritiers, droits du conjoint survivant, réserve héréditaire, quotité disponible, représentation, fente successorale.

Règlement successoral

Acceptation, renonciation, acceptation à concurrence de l'actif net, indivision, partage, rapport des donations, action en réduction.



Succession organisée

Testament, donation, pacte successoral, renonciation anticipée à l'action en réduction, mandat à effet posthume, fiducie.

Fiscalité successorale

Barème des droits, abattements, exonérations, paiement différé et fractionné, assurance vie hors succession.



professionnelle
ing Organls

Contact

Truicin Hre

Name

Email

Email

Phone Number

Message

Send Inquiry

Hne	Wer	The	The	Tie
		1	4	2
			3	3
5	5	8	12	12
22	12	17	10	10
22	21	24	23	23
23	22	31		

Contactez-nous pour plus d'informations

52

Formations

Modules de formation spécialisés pour le secteur de la banque et l'assurance (liste non exhaustive, possibilité de faire du sur-mesure)

15h

Obligation DDA

Minimum annuel de formation continue pour les professionnels

3

Niveaux

Initiation, Maîtrise et Expertise pour tous les profils

Tarif journalier

À partir de 1180€ par jour pour des groupes de 12 apprenants maximum

Pour toute demande d'information ou inscription, contactez-nous par email à contact@lysiaformation.fr

LYSIA Formation s'engage à favoriser l'accès des personnes en situation de handicap à toutes ses prestations. Pour tout besoin spécifique en termes de matériel ou d'accessibilité, n'hésitez pas à nous contacter.