L'ASSURANCE MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE (MRP)

Proposer et vendre une garantie optimale et adaptée

1 JOUR, 7 HEURES

ASSURANCE DOMMAGES

CODE : AAD21

Objectifs de la formation

Identifier les événements couverts par une assurance multirisque professionnelle et les dommages immatériels

Lister les garanties indispensables du contrat MRP, les garanties inhérentes à l'activité et les options de souscription complémentaires

Proposer une combinaison de garanties pour une couverture optimale adaptée à l'activité

Mettre en œuvre une approche commerciale pour vendre les contrats MRP

Parmi nos formateurs

- **BAUDOUX Cécile**
  Fondatrice et Dirigeante,
  MY TEAM

Public concernés

- Chargés de clientèle ; Conseillers commerciaux ; Intermédiaires en assurances ; Gestionnaires des services de souscription des multirisques professionnelles ; Gestionnaires dommages ; Juristes ; Avocats

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Tarifs

- Tarif Session en classe virtuelle : 995,00 €HT
- Tarif Session en présentiel : 1 060,00 €HT

Présenter le contrat d'assurance MRP, son objectif, les personnes concernées et ses spécificités

Distinguer les risques de base d'une multirisque pro et les risques annexes

Distinguer les garanties obligatoires, les garanties facultatives et les garanties annexes

Distinguer les assurances de bien, les assurances de responsabilité civile, les assurances spécifiques à l'activité

Décrire l'articulation des garanties dans un contrat d'assurance MRP

Lister les activités et entreprises concernées par la souscription d'un contrat d'assurance MRP

Détailler les différentes garanties du contrat et leur articulation

Identifier les garanties couvrant les dommages aux biens matériels

- Lister les événements couverts : incendie, dégât des eaux, vol, catastrophe naturelle, attentat, bris de glaces...
- Distinguer la garantie de base "incendie" et les risques annexes (ou évènements assimilés)
- Préciser les spécificités de la garantie vol au regard de certaines activités
- Discerner les garanties accordées au titre des frais et autres pertes pécuniaires

EXERCICE **Déterminer les garanties mises en jeu dans différents exemples de sinistres et spécifier les garanties obligatoires / garanties facultatives et garanties annexes**

Analyser les garanties de responsabilité civile (RC)

- Rappeler les fondamentaux de la responsabilité civile : distinction responsabilité civile / responsabilité pénale, distinction responsabilité civile contractuelle / responsabilité civile délictuelle ou quasi-délictuelle
- Définir et recenser les risques couverts
- La RC Exploitation
- La RC Professionnelle
- La RC après livraison et/ou après travaux
- La RC des dirigeants d'entreprise

Spécifier les autres garanties annexées au contrat liées à l'activité : la perte d'exploitation

- Analyser les informations propres à l'activité
- Apprécier et sélectionner les éléments liés à l'activité principale ou secondaire et à sa protection et prévention
- L'assurance des bâtiments ou risques locatifs
- L'assurance du contenu dans ses différents aspects : matériel, marchandises, stock...

EXERCICE **Après analyse des informations propres à une société, évaluer les risques d'une activité professionnelle donnée et identifier les moyens de prévention**

Articuler entre elles les garanties d'un contrat Multirisque Professionnel

- Caractériser le risque et valider les critères de souscription d'exploitation

EXERCICE **Sur la base d'un cas pratique, analyser les biens garantis au titre du contenu, les responsabilités et les contraintes légales, et préciser les frais et pertes pris en charge dans le contrat**

EXERCICE **Valider la qualité du contrat et des garanties d'une assurance multirisque**

CAS PRATIQUE **Étude de plusieurs contrats d'assurance dédiés aux risques d'entreprises**

Mettre en œuvre des techniques commerciales pour vendre l'assurance MRP

Identifier les leviers de motivation des clients (SONCASE)

Construire ses arguments face aux professionnels

ATELIER **Construction d'argumentaires et de jeux de rôle**

ATELIER **Prise de RDV ; l'entretien de découverte ; l'entretien de vente**

Dates

Classe virtuelle	Paris
23/05/2024	23/05/2024
01/07/2024	01/07/2024
08/10/2024	08/10/2024
06/12/2024	06/12/2024

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.