

# L'ARGUS

## de l'assurance

### ■ ■ ■ Formations

## CQP - CONSEILLER(ÈRE) MUTUALISTE COLLECTIF

Maîtrisez le métier, certifiez vos compétences

43 JOURS, 301 HEURES

### CQP BRANCHE MUTUALITÉ

#### Objectifs de la formation

- Sélectionner une offre adaptée à la situation et aux besoins d'une entreprise
- Négocier avec une entreprise une offre multi-produits dans le respect de la réglementation en vigueur
- Utiliser des techniques commerciales pour vendre des contrats adaptés aux besoins des adhérents et des prospects
- Valoriser l'image et l'offre de services de la mutuelle
- Analyser le marché et proposer des actions de développement
- Suivre et analyser son activité commerciale en utilisant les outils de suivi et de gestion administrative et commerciale
- Optimiser son organisation et ses visites auprès

Pour toute information complémentaire et demande de programme sur mesure, contactez notre service client au 01.79.06.72.22 ou par mail [formations@argusdelassurance.fr](mailto:formations@argusdelassurance.fr)

#### Introduction au métier

**Sélectionner une offre adaptée à la situation et aux besoins d'une entreprise**

- Les produits collectifs

- des entreprises
- Suivre et fidéliser un portefeuille d'entreprises

## Public concernés

- Salariés de la branche et exerçant le métier ou accédant au métier (dans le cadre, par exemple de périodes de professionnalisation)
- Jeunes ou adultes en contrat de professionnalisation

## Dates

- Paris  
31/12/2019

## 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

## Modalités pédagogiques

- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants.
- Les formations se déroulent en présentiel ou en classe virtuelle avec un équilibre théorie / pratique. Chaque fois que cela est pertinent des études de cas et des mises en pratique ou en situation sont proposées aux stagiaires.
- 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.
- 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.
- 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.

- Comment répondre aux appels d'offre santé et prévoyance

---

## Négocier avec une entreprise une offre multi-produit dans le respect de la réglementation en vigueur

- Environnement social et fiscal des contrats collectifs
- ANI du 11 janvier 2013 et loi de sécurisation de l'emploi
- Environnement social, fiscal et juridique des TNS et loi Madelin
- Techniques de négociation dans le secteur des entreprises

---

## Utiliser des techniques commerciales pour vendre des contrats adaptés aux besoins des adhérents et des prospects

- Vendre et négocier des contrats collectifs : définir, construire et mettre en œuvre
- La prospection commerciale
- L'art de l'écoute et du questionnement
- S'exprimer oralement
- L'entretien de vente

---

## Valoriser l'image et l'offre de services de la mutuelle

- Connaissance de la mutualité et de son environnement
- Histoire, organisation et périmètre du mouvement mutualiste

- 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.

## **Analyser le marché et proposer des actions de développements fondamentaux de l'assurance**

- Le marketing traditionnel et l'analyse de marché
- Les impacts du Digital dans l'approche marketing traditionnelle

---

## **Suivre et analyser son activité commerciale en utilisant les outils de suivi et de gestion administrative et commerciale**

- Le reporting et les tableaux de bord votre activité commerciale
- La communication écrite

---

## **Optimiser son organisation et ses visites auprès des entreprises**

- Prendre des rendez-vous, organiser ses visites et son action commerciale
- Savoir organiser son temps : diagnostiquer son rapport au temps et sa gestion de priorités
- Comment organiser son temps efficacement

---

## **Suivre et fidéliser un portefeuille d'entreprises**

- Effectuer le suivi d'une visite
- Créer et animer un réseau de prescripteurs
- De la vente à la fidélisation

---

## Module de préparation au jury

- Réussir sa présentation et son diaporama
- Préparation orale à l'examen : la prise de parole en public