

# L'ARGUS

## de l'assurance

### ■ ■ ■ Formations

#### PACK 15H DDA : PILOTER VOTRE RELATION COMMERCIALE SOUS DDA & SUR LES CANAUX DIGITAUX

Répondez à votre obligation de formation DDA

2 JOURS, 14 HEURES + 1 HEURE EN E-LEARNING

DDA

CODE : ACY03

#### Objectifs de la formation

- Identifier les principales dispositions et impacts de la directive distribution assurance
- Saisir les opportunités sur la relation commerciale et améliorer sa qualité de conseil
- Communiquer efficacement auprès de ses clients et prospects via les réseaux sociaux
- Développer sa sphère d'influence

#### Animée par

- NOTHEAUX Olivier  
Consultant formateur,
- DENIAUD Cédric

#### PRATIQUER LE SOCIAL SELLING DANS L'ASSURANCE (7 heures)

#### Comprendre l'évolution du comportement des consommateurs

- Présentation des principaux réseaux sociaux et des pratiques associées

Expert reconnu du numérique depuis 15 ans,

- **COLLIN Marie**  
Présidente - Associée de la SAS spécialisée en Conseil et formation en Conformité,  
**EOLE BUSINESS ET RH**

## Public concernés

- Courtiers et intermédiaires en assurance ; Responsables et chargé(e)s de clientèle ; Souscripteurs et rédacteurs ; Conseillers commerciaux vie et IARD ; Conseillers en gestion de patrimoine ; Responsables réseaux / distribution ; Inspecteurs régionaux

## Dates

- **Paris**  
14-17/09/2020

## Prérequis

- 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.

## 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

## Le Social Selling

- Définitions, différences, études de cas et retours d'expérience

## Maîtriser les fondamentaux de Twitter-LinkedIn

- Créer et entretenir son profil
- Exercices pratiques

## Adopter une stratégie de communication axée sur le contenu

- La curation de contenus
- Identifier, s'inspirer et utiliser le contenu des influenceurs

## Faire une recherche efficace de prospects sur LinkedIn, Twitter et l'exploiter

- Développer sa sphère d'influence en ajoutant des contacts qualifiés
- Trouver des contacts et identifier des leads

## PILOTER SA RELATION COMMERCIALE SOUS DDA (7 heures)

## Comprendre l'avant et l'après DDA

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.

## Tarifs

■ Promotion estivale -15%	_____	1 011,50 €HT
■ Tarif général	_____	1 190,00 €HT

- Les impacts opérationnels de DDA sur son activité

---

## Mieux prendre en compte les intérêts de ses clients

- Les différents niveaux de conseil
- Adapter sa posture

---

### CAS PRATIQUE Exercices

- 1- Formaliser un devoir de conseil
- 2- Jeu de rôle sur l'écoute active et sur l'adaptation de la posture
- 3- Jeu de rôle : faire la différence entre besoin et demande et suggérer d'autres produits pour sécuriser sa relation commerciale

---

## Délivrer une information lisible pour l'assuré et sécuriser sa relation commerciale

- Focus sur l'IPID et le DIC
- Les besoins assurantiels complexes
- Les exigences liées aux produits d'investissement

---

### MISE EN SITUATION Jeu de rôle : présentations d'IPID

---

## Participer à la gouvernance produit

- Cerner les produits concernés par POG (Product Oversight and Governance)
- S'approprier l'information sur le produit et son marché

- Définir une méthodologie de suivi

---

## MISE EN SITUATION Quiz final

---

### **E-LEARNING | Sensibilisation à la DDA (1 heure)**

#### **Partie 1 : La DDA : genèse, enjeux, périmètre**

- La DDA, une directive qui en complète une précédente
- Historique des textes
- La redéfinition de la notion d'intermédiation
- Les prestations concernées

---

#### **Partie 2 : Les principales exigences de la DDA**

- Capacité professionnelle, compétences et obligation de formation continue
- Devoir de conseil, intermédiation et documentation contractuelle
- La transparence des rémunérations et la prévention des conflits
- La mise en œuvre d'un processus de gouvernance et de surveillance des produits

---

#### **Partie 3 : La DDA, une mise en œuvre sous contrôle**

- Le rôle de l'ACPR

