

# L'ARGUS

## de l'assurance

### ■ ■ ■ Formations

CQP - CONSEILLER(ÈRE) MUTUALISTE INDIVIDUEL

Maîtrisez le métier, certifiez vos compétences

35 JOURS, 245 HEURES

CQP BRANCHE MUTUALITÉ

#### Objectifs de la formation

- Analyser la situation d'un adhérent ou d'un prospect individuel
- Proposer une offre multi-produits de protection sociale adaptée aux besoins des particuliers 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

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

#### Analyser la situation d'un adhérent ou d'un prospect individuel

- Développer l'écoute active et savoir questionner

- Organiser son activité de conseiller mutualiste auprès des individuels

## 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.

- efficacement son adhérent ou prospect
- Gestion et fidélisation des clients

---

## Proposer une offre multi-produit de protection sociale adaptée aux besoins des particuliers dans le respect de la réglementation en vigueur

- Comprendre l'épargne et la retraite
- La Prévoyance
- La relation client – aspects juridiques et déontologiques
- La protection sociale en France
- Environnement fiscal, social et juridique des TNS et loi Madelin

---

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

- La prospection commerciale
- 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
- La digitalisation de la vente

---

## **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 de votre activité commerciale
- La communication écrite

---

## **Organiser son activité de conseiller mutualiste auprès des individuels**

- Diagnostiquer son rapport au temps et sa gestion de priorités
- Comment organiser son temps efficacement

---

## **Module de préparation au jury**

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

