

IARD

Conseiller la vente d'une assurance Multirisque Professionnelle et suivre la gestion d'un sinistre en assurance de biens

Offre :

Cible : Conseiller commercial assurance

Prérequis : connaissance des fondamentaux du risque particulier IARD

Durée : 2 sessions de 3,5h (2 demi-journées)

Tarif : 500€ H.T

Modalité : Présentiel

Date : XXX/2023

Sanction : Certification de réalisation

Suivi pédagogique :

- Exposé avec support de présentation
- Echange d'expérience
- Exercices pratiques
- Quizz
- Evaluation à froid (2 mois après la formation)

Objectifs opérationnels :

- 1) Accroître son expertise technique en assurance Multirisque professionnelle pour conseiller le client et vendre à tout public professionnel
- 2) Adapter les besoins de vente en fonction de l'activité
- 3) Distinguer le champ d'application des différentes garanties et exclusions notoires
- 4) Maîtriser les règles d'application en sinistre assurance de biens

Objectifs pédagogiques :

- 1) Repérer les besoins de garanties en fonction de l'activité cible
- 2) Connaître les mécanismes de mise en place
- 3) Détecter les conditions préalables à la souscription (prévention des risques)
- 4) Comprendre et savoir expliquer les garanties de dommages et de Responsabilité Civile au client
- 5) Connaître les modalités d'application conventionnelle en sinistre dommage aux biens
- 6) Connaître les responsabilités inhérentes à l'assuré selon sa qualité d'occupant



Programme

Session 1 L'environnement professionnel et la souscription du risque professionnel

1. Les garanties et les événements assurés
2. Distinction entre les biens assurés les locaux et les pertes indirectes
3. Les différentes activités et les modalités de mise en place

Session 2 La gestion d'un sinistre en assurance de biens

1. Les acteurs de la copropriété et leur responsabilité
2. La convention IRSI