

Calendrier 2025 sessions collectives

QUALITÉ ASSURANCE®



CLASSEMENT DES PROFESSIONNELS DE L'ASSURANCE

**Toutes nos formations sont dispensées en présentiel ou en classe virtuelle
par nos formateurs certifiés Qualité Assurance®**



Haikel KASTALLI
Responsable pédagogique
et formateur



Dorra HAMMAMI
Présidente et formatrice



Christophe DUVEAU
Formateur

UV8-37 Garantir sa conformité et se préparer à un contrôle ACPR	4
UV11 Devoir de conseil et d'information - le suivi 1 an après	6
UV12 Comment fidéliser vos clients après un sinistre ?	7
UV22 Votre document d'entrée en relation (DER) - maîtriser son utilisation au quotidien	8
UV24 Le RGPD - protéger vos données et celles de vos clients.....	9
UV25 Assurer sur les réseaux sociaux : LinkedIn	11
UV26 Boostez votre quotidien avec l'intelligence artificielle	12
UV32 L'approche commerciale des intermédiaires en assurance	13
UV36 Gestion du temps - Être performant en adoptant un organisation efficace	14
UV39 Gérer vos clients difficiles et développer vos capacités de négociation	15
UV40 Manager son équipe au quotidien	16
Les indispensables.....	17
UV2.11 Prévoyance individuelle du chef d'entreprise	18
UV2.12 Prévoyance individuelle pour les particuliers	19
UV2.2 Prévoyance collective	20
UV4.1 Santé individuelle	21
UV4.2 Santé collective	22
Le parcours ISO 9001.....	23
Les formations E-Learning IAS	24
Personnes en situation de handicap	25
Coordonnées de vos interlocutrices	26

Votre formation sur mesure

Vous ne trouvez pas de dates qui vous conviennent ?
Il n'y a pas de formation organisée près de chez vous ?
Vous souhaitez organiser une formation en interne
ou avec vos confrères ?

À votre demande, Qualité Assurance[®] organise également des formations sur mesure dans votre agence ou proche de chez vous, sur la thématique de votre choix.*

*À partir de 7 personnes minimum par jour de formation



Garantir sa conformité et se préparer à un contrôle ACPR

UV8-UV37 (14H) en classe virtuelle

Objectifs de la formation

- Définir ce qu'est l'ACPR, ses missions et les nouvelles réglementations,
- Traiter, classer, prioriser et répondre à un mécontentement client,
- Expliquer les enjeux et les bénéfices de la satisfaction client,
- Appliquer les bonnes pratiques en matière de devoir et conseil en information.



Cette formation vous permet de vous sensibiliser aux obligations qui vous incombent dans votre quotidien et de pouvoir vous éviter toute sanction en cas de contrôle.

Haikel KASTALI
Responsable pédagogique Qualité Assurance®



Dates de formation en classe virtuelle 2025*

CQ = Journée de formation dédiée au formalisme du classeur Qualité

Mars

24/03 & 25/03 + 28/03 (CQ)

Avril

15/04 & 16/04 + 24/04 (CQ)
22/04 & 23/04 + 24/04 (CQ)

Mai

26/05 & 27/05 + 28/05 (CQ)

Juin

16/06 & 17/06 + 19/06 (CQ)

Juillet

07/07 & 08/07 + 10/07 (CQ)

Septembre

18/09 & 19/09 + 02/10 (CQ)
30/09 & 01/10 + 02/10 (CQ)

Octobre

22/10 & 23/10 + 19/11 (CQ)
30/10 & 31/10 + 19/11 (CQ)

Novembre

12/11 & 13/11 + 19/11 (CQ)
17/11 & 18/11 + 19/11 (CQ)

Décembre

15/12 & 16/12 + 22/12 (CQ)

Garantir sa conformité et se préparer à un contrôle ACPR

UV8-UV37 (14H) en présentiel

Retours d'expérience

« L'énergie positive du formateur, l'échange de bonnes pratiques, les documents transmis très optimisés nous permettent de faciliter notre compréhension de cette réglementation. »

Natassia D.

« Bonne connaissance du secteur assurance, formation très adaptée à chacun, élargissement à l'optimisation de l'approche législative vers le commercial. »

Lucie R.

Plus de
2000
stagiaires
formés*

Dates de formation en présentiel 2025**

CQ = Journée de formation dédiée au formalisme du classeur Qualité

Rouen 02/04 & 03/04 + 04/04 (CQ)	Montauban 19/05 & 20/05 + 23/05 (CQ) 21/05 & 22/05 + 23/05 (CQ)	St Lô/Caen 03/09 & 04/09 + 05/09 (CQ)
Paris 09/04 & 10/04 + 11/04 (CQ)	Lure/Luxeuil 19/05 & 20/05 + 23/05 (CQ) 21/05 & 22/05 + 23/05 (CQ)	Bordeaux 09/09 & 10/09 + 11/09 (CQ)
Nancy 09/04 & 10/04 + 11/04 (CQ)	Nantes 04/06 & 05/06 + 06/06 (CQ)	Lyon 10/09 & 11/09 + 12/09 (CQ)
Angoulême 17/04 & 18/04 + 24/04 (CQ en CV)	Narbonne 02/06 & 03/06 + 06/06 (CQ) 04/06 & 05/06 + 19/06 (CQ en CV)	Chambéry / Allevard 22/09 & 23/09 + 02/10 (CQ en CV)
Quimperlé/Quimper/Carhaix 28/04 & 29/04 + 30/04	Aix-en-Provence 16/06 & 17/06 + 20/06 (CQ) 18/06 & 19/06 + 20/06 (CQ)	Tours 17/09 & 18/09 + 19/09 (CQ)
Clermont-Ferrand 12/05 & 13/05 + 16/05 (CQ)	Dijon 01/09 & 02/09 + 05/09 (CQ) 03/09 & 04/09 + 05/09 (CQ)	Grenoble 24/09 & 25/09 + 26/09
Strasbourg 15/05 & 16/05 + 28/05 (CQ en CV)		Metz 03/12 & 04/12 + 05/12 (CQ)

Devoir de conseil et d'information : le suivi 1 an après.

UV11 (7H)

Objectifs de la formation

- Identifier les évolutions de la réglementation ACPR,
- Vérifier la bonne pratique des processus qualité au quotidien,
- Retour sur les contrôles effectués par l'ACPR.

Retours d'expérience

« Malgré un sujet 'barbant', la manière de l'aborder rend le tout intéressant et rassurant. »

Françoise H.

« Formation qui permet de remettre à jour les documents et process nécessaires pour être en conformité. Retours d'expérience sur les contrôles très utiles. Bonne dynamique de groupe. »

Damien H.

« Le formateur est très compétent et j'apprécie l'aspect concret ainsi que l'animation ludique. »

Pierre F.



Cette formation vous permet de vous sensibiliser aux obligations qui vous incombent dans votre quotidien et de pouvoir vous éviter toute sanction en cas de contrôle.

Haikel KASTALI
Responsable pédagogique Qualité Assurance®

Plus de
850
stagiaires
formés*

LES DATES EN 2025**

Avril

25/04 - **Classe Virtuelle**

Juin

18/06 - **Classe Virtuelle**

Juillet

09/07 - **Classe Virtuelle**

Septembre

29/09 - **Classe Virtuelle**

Octobre

24/10 - **Classe Virtuelle**

Novembre

14/11 - **Classe Virtuelle**

Décembre

23/12 - **Classe Virtuelle**

*Nombre de stagiaires formés depuis 2022.

**Dates maintenues sous réserve du nombre minimal de participants, selon nos conditions générales de vente, les dates, les lieux et le format peuvent être modifiés.

Comment fidéliser vos clients après un sinistre ?

UV12 (7H)

Objectifs de la formation

- Comprendre les fondamentaux de la fidélisation,
- Identifier et analyser les différentes techniques de fidélisation,
- Mettre en pratique des méthodes pour mesurer l'efficacité des stratégies de fidélisation.

Une formation pratique

- Cette formation offre une vision complète des stratégies de fidélisation dans le secteur de l'assurance en combinant la théorie, les techniques pratiques et l'analyse des résultats.

Nouveauté
de 2024

LES DATES EN 2025*

Juin
06/06 - **Classe Virtuelle**

Novembre
14/11 - **Classe Virtuelle**



Fort de mes 17 années d'expérience en tant qu'Agent Général d'Assurance, je saurai vous accompagner avec bienveillance dans le projet de développement de votre entreprise.

Henri SCHWEITZER
Formateur partenaire Qualité Assurance®

Votre document d'entrée en relation (DER) : Maîtriser son utilisation au quotidien.

UV22 (7H)

Objectifs de la formation

- Exposer l'intérêt du DER,
- Formaliser le processus du discours commercial,
- Se servir de cet outil pour faire une offre globale personnalisée et de la vente additionnelle.

Retours d'expérience

« Cette formation m'a permis de réaliser l'importance et l'impact d'un tel outil dans mon quotidien professionnel, outil que j'utilisais très peu jusqu'à présent. »

Dominique B.

« De très bons conseils, avec des exemples et mises en situation qui permettent de comprendre comment réaliser de la vente additionnelle à l'aide de cet outil. »

Lucie R.

« Le partage des pratiques avec les autres stagiaires et la sensibilisation du risque à ne pas utiliser ce document ont été les deux éléments marquants de cette formation. »

Aurélie R.



Grâce à cette formation, vous pourrez exploiter le retour sur investissement de votre DER et faire de la vente additionnelle, tout en respectant vos obligations.

Christophe DUVEAU
Formateur Qualité Assurance®

Plus de
370
stagiaires
formés*

LES DATES EN 2025**

Avril

23/04 - **Classe Virtuelle**

Juin

12/06 - **Classe Virtuelle**

Juillet

09/07 - **Classe Virtuelle**

Septembre

26/09 - **Classe Virtuelle**

Novembre

14/11 - **Classe Virtuelle**

Décembre

19/12 - **Classe Virtuelle**

*Nombre de stagiaires formés depuis 2022.

**Dates maintenues sous réserve du nombre minimal de participants, selon nos conditions générales de vente, les dates, les lieux et le format peuvent être modifiés.



Le RGPD : protéger vos données et celles de vos clients.

UV24 (7H ou 14H)

Objectifs de la formation

- Définir le RGPD, l'historique et le but poursuivi,
- Expliciter les obligations, les procédures, le contrôle, les enjeux et les conséquences,
- Concrétiser la conformité afin de permettre la mise en place du RGPD dans votre structure.



Cette formation vous permet de vous sensibiliser à cette réglementation avec dynamisme. La conformité ne vous aura jamais semblé aussi accessible.

Christophe DUVEAU
Formateur Qualité Assurance®

Dates de formation en présentiel 2025*

T = La Théorie | P = La Pratique

Blois

24/03 ou 25/03 (T) + 26/03 (P)

Nantes

03/07 (T) + 04/07 (P)

Bordeaux

08/09 (T) + 12/09 (P)

Strasbourg

13/05 ou 14/05 (T)

Lyon

08/09 (T) + 09/09 (P)

**Davantages de dates de formations en présentiel seront ajoutées.
Demandez la vôtre !**



Le RGPD : protéger vos données et celles de vos clients.

UV24 (7H ou 14H)

Retours d'expérience

« Formation très utile, un rappel des bases sur certains points mais surtout des explications claires. »

Brigitte H.

« Contenu de qualité et formation interactive. Elle permet de prendre conscience de l'importance d'être irréprochable dans le recueil des informations. »

Caroline P.

« La formation est illustrée avec beaucoup d'exemples et une bonne connaissance des compagnies. »

Bérangère V.

Plus de
650
stagiaires
formés*

Dates de formation en classe virtuelle 2025**

T = La Théorie | P = La Pratique

Avril **Complet**

~~24/04 (T) + 25/04 (P)~~

Mai

13/05 (T) + 14/06 (P)
28/05 (T) + 13/06 (P)

Juin **Complet**

~~12/06 (T) + 13/06 (P)~~

Juillet

03/07 (T) + 04/07 (P)

Septembre

22/09 (T) + 23/09 (P)

Octobre

28/10 (T) + 29/10 (P)

Novembre

12/11 (T) + 21/11 (P)

Décembre

15/12 (T) + 16/12 (P)

Assurer sur les réseaux sociaux : LinkedIn

UV25 (7H)

Repartir avec des conseils et des bonnes pratiques pour se lancer et évoluer sur LinkedIn.

Objectifs de la formation

- Etes-vous présents sur LinkedIn ?
- Quels objectifs vous êtes-vous fixés quant à votre présence sur LinkedIn ?
- Outre la visibilité, pensez-vous qu'il soit possible de faire du business de qualité sur LinkedIn ?

Une formation pratique

- Une formation avec des mises en situation pour repartir avec le savoir et le savoir-faire.
- Des idées de posts clé en main pour bien débuter.

Nouveauté
de 2024

LES DATES EN 2025*

Juin
19/06 - Paris

Contactez-nous si vous souhaitez organiser une session près de chez vous.



Forte de mon expérience sur différents réseaux sociaux, bénéficiez de mon expérience et de mon expertise pour assurer sur les réseaux sociaux et notamment sur LinkedIn !

Nathalie KESKIN
Formatrice partenaire Qualité Assurance®

Boostez votre quotidien avec l'intelligence artificielle

UV26 (7H)

Objectifs de la formation

- Améliorer la satisfaction client grâce à l'utilisation d'outils IA dans votre relation client, être capable d'aller plus loin pour approfondir une réponse.
- Augmenter vos ventes en utilisant l'IA pour identifier des opportunités de vente et personnaliser vos approches commerciales.
- Développer des prompts efficaces pour générer des solutions concrètes et adaptées à vos besoins professionnels.

Une formation pratique

- Une formation avec des mises en situation pour repartir avec le savoir et le savoir-faire.
- Un ensemble de prompts types à appliquer dans votre quotidien.

Nouveauté
de 2024

LES DATES EN 2025*

Juin Complet
19/06 - **Classe Virtuelle**

Septembre
25/09 - **Classe Virtuelle**

Novembre
20/11 - **Classe Virtuelle**



Agent général depuis plus de 15 ans et passionné par les nouvelles technologies, je vous explique comment l'intelligence artificielle s'est intégrée comme une alliée incontournable dans mon quotidien.

Xavier JOUAN
Formateur partenaire Qualité Assurance®

L'approche commerciale des intermédiaires en assurance

UV32 (7H)

Objectifs de la formation

- Structurer les étapes d'un rendez-vous commercial,
- Mener une démarche de service avec un entretien commercial, jusqu'à la contractualisation.

Retours d'expérience

« La formation m'a permis de mettre en place des outils afin d'améliorer mon nombre de contrats signés. »

Marjorie S.

« L'ensemble de la formation est interactive, avec une réelle place pour les échanges enrichissants entre participants. »

Audrey M.

« Le formateur a une bonne connaissance des réalités de notre métier et j'apprécie le côté très humain de son approche. »

Maha O.



Cette formation vous permet d'augmenter le nombre de vos affaires nouvelles ainsi que le multi-équipement de vos clients, en vous appuyant sur la démarche qualité et en respectant le process réglementaire.

Haikel KASTALI
Responsable pédagogique Qualité Assurance®

Plus de
160
stagiaires
formés*

LES DATES EN 2025**

Mars
27/03 - **Classe Virtuelle**

Juin
13/06 - **Classe Virtuelle**

Juillet
11/07 - **Classe Virtuelle**

Septembre
24/09 - **Classe Virtuelle**

Novembre
13/11 - **Classe Virtuelle**

Décembre
17/12 - **Classe Virtuelle**

*Nombre de stagiaires formés depuis 2022.

**Dates maintenues sous réserve du nombre minimal de participants, selon nos conditions générales de vente, les dates, les lieux et le format peuvent être modifiés.

Gestion du temps : Être performant en adoptant une organisation efficace

UV36 (7H)

Objectifs de la formation

- Comprendre les mécanismes du temps et leurs conséquences sur la gestion des tâches,
- Connaître son fonctionnement face au temps,
- Confirmer ses bons réflexes et lister les axes d'amélioration.

Retours d'expérience

« La formation m'a permis d'optimiser mon temps de travail afin d'être plus performant et efficace. »


Paris B.

« L'ensemble de la formation est bien organisé, le formateur a une très bonne connaissance du quotidien de l'assurance. »

Claude H.

« Cette formation est très interactive, avec des échanges constructifs, cela m'a permis de prendre conscience des problématiques du temps dans mon quotidien. »

Florence G.



Cette formation vous permet de mieux gérer votre temps grâce à des outils simples, pour développer une organisation efficace et plus performante.

Dorra HAMMAMI
Présidente Qualité Assurance®

Plus de
270
stagiaires
formés*

LES DATES EN 2025**

Avril

17/04 - **Classe Virtuelle**

Juin

10/06 - **Classe Virtuelle**

Juillet

11/07 - **Classe Virtuelle**

Octobre

21/10 - **Classe Virtuelle**

Décembre

23/12 - **Classe Virtuelle**

*Nombre de stagiaires formés depuis 2022.

**Dates maintenues sous réserve du nombre minimal de participants, selon nos conditions générales de vente, les dates, les lieux et le format peuvent être modifiés.

Gérer vos clients difficiles & développer vos capacités de négociation

UV39 (7H)

Objectifs de la formation

- Gérer les rapports délicats d'une relation commerciale,
- Négocier en situation de crise,
- Repérer et désamorcer les tentatives de déstabilisation,
- Développer ses capacités de négociation.

Plus de
350
stagiaires
formés*

Retours d'expérience

« Une formation bien rythmée avec un bon équilibre. Les échanges et cas pratiques sont pertinents et rassurants. »

Sylvie T.

« Très intéressant de pouvoir échanger avec d'autres agences sur nos différentes expériences de gestion de clients difficiles. »

David R.

« La formation est enrichissante et offre un nouveau point de vue, un regard différent sur les sociétaires. »

Isabelle G.

LES DATES EN 2025**

Avril

18/04 - **Classe Virtuelle**

Juin

10/06 - **Classe Virtuelle**

Juillet

10/07 - **Classe Virtuelle**

Octobre

27/10 - **Classe Virtuelle**

Décembre

18/12 - **Classe Virtuelle**



Vous êtes confrontés au quotidien à des situations difficiles avec vos clients, nous sommes là pour vous guider et vous donner des méthodes faciles à appliquer !

Haikel KASTALLI
Responsable pédagogique Qualité Assurance®

*Nombre de stagiaires formés depuis 2022.
**Dates maintenues sous réserve du nombre minimal de participants, selon nos conditions générales de vente, les dates, les lieux et le format peuvent être modifiés.

Manager son équipe au quotidien

UV40 (7H)

Objectifs de la formation

- Intégrer son rôle et ses missions de manager de proximité,
- Favoriser le développement et le maintien de la motivation de son équipe,
- Gérer les situations difficiles.

Retours d'expérience

« Formation enrichissante et rassurante, qui a conforté mon style de management et qui va m'aider à développer de nouvelles méthodes ».

Florent R.

« L'ensemble de la formation est bien organisé, bon rythme entre la théorie et les exemples. »

Chistian G.

« Formation complète qui permet d'appréhender le sujet du management de différentes façons, mais aussi de se rassurer à travers les échanges avec les autres participants. »

Bruno S.

Plus de
200
stagiaires
formés*

LES DATES EN 2025**

Mars

26/03 - **Classe Virtuelle**

Juin

11/06 - **Classe Virtuelle**

Octobre

20/10 - **Classe Virtuelle**

Décembre

22/12 - **Classe Virtuelle**



Cette formation vous permet de mieux gérer votre équipe au quotidien avec des outils simples pour piloter votre activité en motivant votre équipe.

Dorra HAMMAMI
Présidente Qualité Assurance®

*Nombre de stagiaires formés depuis 2022.
**Dates maintenues sous réserve du nombre minimal de participants, selon nos conditions générales de vente, les dates, les lieux et le format peuvent être modifiés.

Les Indispensables

Nouveautés de 2025

UV07 (3H)

LCB-FT Sanctions internationales et fraudes internes - externes

Objectifs de la formation

- Connaître les enjeux de la LCBFT,
- Identifier les situations à risque et appliquer les procédures adéquates,
- Appliquer un système de contrôle et d'audit interne efficace pour assurer la conformité aux obligations LCBFT.

LES DATES EN 2025*

Septembre

25/09 - 9h15 à 12h15 **Classe Virtuelle**

Decembre

18/12 - 9h15 à 12h15 **Classe Virtuelle**

LES DATES EN 2025*

Septembre

25/09 - 14h15 à 17h15 **Classe Virtuelle**

Decembre

19/12 - 14h15 à 17h15 **Classe Virtuelle**

UV13 (3H)

Gestion de la réclamation

Objectif de la formation

- Définir ce qu'est une réclamation, traiter, classer, prioriser et répondre à un mécontentement client.

LES DATES EN 2025*

Novembre

20/11 - 14h15 à 17h15 **Classe Virtuelle**

Decembre

18/12 - 14h15 à 17h15 **Classe Virtuelle**

UV14 (3H)

Le courtage accessoire

Objectif de la formation

- Appliquer les bonnes pratiques en matière de devoir de conseil et d'information.

*Dates maintenues sous réserve du nombre minimal de participants, selon nos conditions générales de vente, les dates, les lieux et le format peuvent être modifiés.

Assurance de personnes : Prévoyance individuelle du chef d'entreprise

UV2.11 (7H)

Être en confiance pour parler de prévoyance
(niveau débutant)

Exceller dans votre approche prévoyance
(niveau confirmé)

Objectifs de la formation

- Êtes-vous pertinent dans votre approche prévoyance individuelle du chef d'entreprise ?
- Systématisez-vous l'approche prévoyance avec vos prospects/ clients chefs d'entreprise ?
- Comment vous différencier sur la prévoyance individuelle ?
- Êtes-vous prêt à bouger le curseur de votre développement prévoyance individuelle ?

Une formation pratique

- Une formation avec des mises en situation pour repartir avec le savoir et le savoir-faire.
- Un pack de documents prêt à l'emploi lors de vos rendez-vous.

Nouveauté
de 2024

LES DATES EN 2025*

Mai (niveau débutant)
13/05 - **Classe Virtuelle**

Mai (niveau confirmé)
15/05 - **Classe Virtuelle**

Contactez-nous si vous souhaitez organiser une session près de chez vous.



Forte de mes 15 ans d'expérience technique et commerciale en assurance de personnes, bénéficiez de mon expertise pour performer en prévoyance individuelle.

Nathalie KESKIN
Formatrice partenaire Qualité Assurance®

Assurance de personnes : Prévoyance individuelle pour les particuliers

UV2.12 (7H)

Être en confiance pour parler de prévoyance individuelle pour les particuliers et exceller dans votre approche commerciale au quotidien

Objectifs de la formation

- Êtes-vous pertinent dans votre approche prévoyance individuelle pour les particuliers ?
- Systématisez-vous l'approche prévoyance avec vos prospects/ clients chefs d'entreprise ?
- Comment vous différencier sur la prévoyance individuelle ?
- Êtes-vous prêt à bouger le curseur de votre développement prévoyance individuelle ?

Une formation pratique

- Une formation avec des mises en situation pour repartir avec le savoir et le savoir-faire.
- Un pack de documents prêt à l'emploi lors de vos rendez-vous.

Nouveauté
de 2024

LES DATES EN 2025*

Mai
22/05 - Classe Virtuelle

Contactez-nous si vous souhaitez organiser une session près de chez vous.



Forte de mes 15 ans d'expérience technique et commerciale en assurance de personnes, bénéficiez de mon expertise pour performer en prévoyance individuelle.

Nathalie KESKIN
Formatrice partenaire Qualité Assurance®

Assurance de personnes : Prévoyance collective

UV2.2 (7H)

Être en confiance pour parler de prévoyance collective et exceller dans votre approche commerciale au quotidien

Objectifs de la formation

- Êtes-vous pertinent dans votre approche prévoyance collective ?
- Systématisez-vous l'approche prévoyance collective avec vos prospects/clients ?
- Comment vous différencier sur la prévoyance collective ?
- Considérez-vous les augmentations tarifaires comme une opportunité commerciale et de fidélisation client ?

Une formation pratique

- Une formation avec des mises en situation pour repartir avec le savoir et le savoir-faire.
- Un pack de documents prêt à l'emploi lors de vos rendez-vous.

Nouveauté
de 2024

LES DATES EN 2025*

Juin
17/06 - **Classe Virtuelle**

Contactez-nous si vous souhaitez organiser une session près de chez vous.



Forte de mes 15 ans d'expérience technique et commerciale en assurance de personnes, bénéficiez de mon expertise pour performer en prévoyance collective.

Nathalie KESKIN
Formatrice partenaire Qualité Assurance®

Assurance de personnes : Santé individuelle

UV4.1 (7H)

Être en confiance pour parler de santé individuelle et exceller dans votre approche commerciale au quotidien

Objectifs de la formation

- Êtes-vous pertinent dans votre approche santé individuelle ?
- Systématisez-vous l'approche santé individuelle avec vos prospects/clients ?
- Comment vous différencier sur la santé individuelle ?
- Considérez-vous les augmentations tarifaires comme une opportunité commerciale et de fidélisation client ?

Une formation pratique

- Une formation avec des mises en situation pour repartir avec le savoir et le savoir-faire.
- Un pack de documents prêt à l'emploi lors de vos rendez-vous.

Nouveauté
de 2024

LES DATES EN 2025*

Juin
03/06 - **Classe Virtuelle**

Contactez-nous si vous souhaitez organiser une session près de chez vous.



Forte de mes 15 ans d'expérience technique et commerciale en assurance de personnes, bénéficiez de mon expertise pour performer en santé individuelle.

Nathalie KESKIN
Formatrice partenaire Qualité Assurance®

Assurance de personnes : Santé collective

UV4.2 (7H)

Être en confiance pour parler de santé collective et exceller dans votre approche commerciale au quotidien

Objectifs de la formation

- Êtes-vous pertinent dans votre approche santé collective ?
- Systématisez-vous l'approche santé collective avec vos prospects/clients ?
- Comment vous différencier sur la santé collective ?
- Considérez-vous les augmentations tarifaires comme une opportunité commerciale et de fidélisation client ?

Une formation pratique

- Une formation avec des mises en situation pour repartir avec le savoir et le savoir-faire.
- Un pack de documents prêt à l'emploi lors de vos rendez-vous.

Nouveauté
de 2024

LES DATES EN 2025*

Juin
05/06 - **Classe Virtuelle**

Contactez-nous si vous souhaitez organiser une session près de chez vous.



Forte de mes 15 ans d'expérience technique et commerciale en assurance de personnes, bénéficiez de mon expertise pour performer en santé collective.

Nathalie KESKIN
Formatrice partenaire Qualité Assurance®

Le parcours ISO 9001

Initier la démarche qualité dans votre structure

UV31 (14H)

Objectifs de la formation

- Appréhender le système de management de la qualité,
- Formaliser les actions d'amélioration en interne,
- Une meilleure gestion du temps,
- Mettre en place une didactique professionnelle avec un plan d'action.

Réaliser des actions commerciales sur vos prospects pour gagner des parts de marché

UV35 (14H)

Objectifs de la formation

- Comprendre comment atteindre ses objectifs,
- Développer le portefeuille clients,
- Adopter un discours positif pour obtenir de la recommandation,
- Effectuer des rebonds commerciaux grâce aux questionnaires clients.

Structurer et consolider le fonctionnement de l'équipe pour être certifié ISO 9001

UV38 (14H)

Objectifs de la formation

- Fédérer autour de la démarche qualité,
- Sensibiliser votre équipe sur les enjeux qualité,
- Traduire les exigences de la qualité en exemples concrets,
- Envisager la certification ISO avec un oeil averti.

Les formations E-Learning IAS

IAS - Niveau I (1)

5 modules (150 H)

Objectifs de la formation

Cette catégorie d'inscription à l'ORIAS est **obligatoire pour les intermédiaires en assurance** (agents généraux, courtiers) **dont la commercialisation de produits d'assurance est leur activité principale** ; **ainsi que pour leurs salariés responsables de bureau de production** (agence secondaire par exemple).

La formation se divise en 5 modules : Les savoirs généraux, les assurances de personnes en trois parties et les assurances de biens et de responsabilité.

IAS - Niveau II (2)

16 modules (150 H)

Objectifs de la formation

Cette catégorie d'inscription à l'ORIAS est **obligatoire pour les salariés (itinérants) qui commercialisent des contrats d'assurance**.

La formation se divise en 16 modules : Ils traitent des savoirs généraux de l'assurance, les assurances de personnes contre les risques corporels, l'assurance vie, la capitalisation, les contrats collectifs et les assurances de biens et de responsabilité.

IAS - Niveau III (3)

3 modules (20 H)

Objectifs de la formation

Cette catégorie d'inscription à l'ORIAS est **obligatoire pour les mandataires qui distribue des contrats d'assurance constituant un complément à un produit ou au service vendu et ne comportant pas de couverture de responsabilité civile** (activité à titre accessoire).

Vous devez suivre un stage de formation, d'une durée raisonnable, adaptée aux produits et contrats « présentés ou proposés » (réf. : l'art. R. 512-2) à choisir parmi les modules présents dans la boutique ou bien prendre contact avec notre responsable pédagogique.

Personnes en situation de handicap

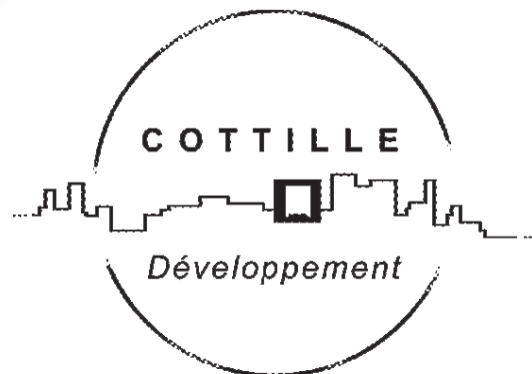
Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Afin de nous permettre d'organiser le déroulement de la formation dans les meilleures conditions possibles, nous vous remercions de contacter Chrystelle RENAUDEAU notre référente Handicap :

☎ 02.51.80.94.04 ou ✉ back-office@cottille.com

Un entretien pourra être programmé afin d'identifier les besoins et aménagement nécessaires.





Des interlocutrices à votre service



Dorra HAMMAMI COTTILLE - **Présidente**

✉ dorra@qualite-assurance.com

☎ 02 51 80 94 04 - 06 10 30 10 35



Chrystelle RENAudeau - **Responsable des opérations de formation**

✉ back-office@cottille.com

☎ 02 51 80 94 04 - 06 10 30 10 29



Christelle TROCLeZ - **Responsable du service conseil en formation**

✉ commercial@qualite-assurance.com

☎ 02 51 80 94 04 - 06 24 30 61 06

Centre de Formation COTTILLE Développement reconnu depuis 2001

5, avenue du Parc de Procé 44 100 NANTES

N° Déclaration d'Activité : 52440478244 - N° RCS 434 633 913 au capital social de 80 000 €



La certification qualité a été délivrée au
titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION