

# PARCOURS : DEVENIR CONSEILLER MUTUALISTE

6 jours

Fiche d'inscription  
sur [www.caritat.fr](http://www.caritat.fr)

Offres spéciales mutuelles

## À qui s'adresse cette formation ?

Aux collaborateurs de mutuelles, institutions de prévoyance ou compagnies d'assurances, à vocation commerciale ou marketing.

À toute personne amenée à commercialiser des produits d'assurance santé.

## Pour obtenir quoi ?

Découvrir et comprendre le fonctionnement des mutuelles santé et la commercialisation des produits d'assurance santé. Connaître les règles de l'assurance et de la mutualité. Savoir conduire un entretien de vente.

## Comment ?

Les apports théoriques seront complétés par des mises en situation.

## Quels sont les pré-requis ?

Connaissances de base en assurance santé.

## Qui anime ce parcours ?

Module 1 : Jean-Louis BLANCHOT,  
Consultant I.P.S, conseil et formation  
en Protection sociale, Santé et  
Prévoyance



Modules 2 et 3 : Dominique DESPREZ,  
dirigeant du cabinet de courtage  
ASSUR&CONSEIL, spécialisé en  
assurance santé.



## Qu'allez-vous apprendre ?

### Module 1 - Réglementation liée au code de la Mutualité

- L'histoire du mouvement mutualiste du XIX<sup>e</sup> siècle à nos jours
- Les valeurs mutualistes
- Comment valoriser commercialement le fait d'être une mutuelle
- L'organisation de la protection sociale en France et son financement
- Prestations en nature, prestations en espèce : prise en charge de base et complémentaire
- Les dispositions fiscales et sociales
- La prévoyance individuelle et collective : cadre juridique et spécificités

### Module 2 - Les techniques commerciales

- Préparer sa vente
- Etapes et méthodes de la négociation
- Réussir son entretien en s'adaptant au client
- Maîtriser les négociations conflictuelles
- Mix marketing
- Apports théoriques sur le marché de la santé
- Dimension de la force de vente
- Le plan d'action commerciale

### Module 3 - Conseiller des produits et des services adaptés

- Cadre réglementaire de la présentation des opérations d'assurance
  - Cadre juridique de la réglementation des opérations d'assurance
  - Autorités de contrôle
- Connaissance des produits et garanties
  - Les différents types de produits d'assurance
  - Les règles mutualistes
  - Les contrats aidés
  - Les exclusions aux prestations
  - Mise en œuvre des garanties
  - Réclamation...
- Cas pratiques :
  - Conditions réelles,
  - Exploitation de conditions générales / statuts...



Il est possible de choisir seulement certains modules.

Contact :  
01 44 51 04 00

## Qu'en disent les stagiaires ?

Cette formation est une nouveauté du catalogue Caritat.

## La formation en pratique...

### Quand et où ?

9 et 10 septembre, 13 et 14 octobre  
12 et 13 novembre 2014

9 h 00 - 12 h 30 et 14 h 00 - 17 h 30.

Caritat, 5 rue Tronchet, Paris 8<sup>e</sup>

### Combien ça coûte ?

Le parcours complet : 2 modules + le troisième à moitié prix  
3 300 € HT + TVA 20 %, soit 3 960 € TTC.

Les frais de participation couvrent les six journées de formation, la documentation complète, les déjeuners et les pauses café.

Module à l'unité (modules 1, 2 ou 3) :

1 320 € HT + TVA 20 %, soit 1 584 € TTC.

### Où vous loger ?

Pour toute réservation d'hôtel, contactez :

Elysées West Hôtel - 01 47 75 92 90 - [www.ewh.com](http://www.ewh.com).

Demandez le tarif Caritat