

VENDRE L'ASSURANCE SANTÉ INDIVIDUELLE



1 jour

Fiche d'inscription
sur www.caritat.fr

Garanties-Produits-Marché

À qui s'adresse cette formation ?

Aux collaborateurs de compagnies d'assurances, institutions de prévoyance ou mutuelles à vocation commerciale ou marketing ayant vocation à participer au développement sur le marché de l'assurance santé individuelle.

Pour obtenir quoi ?

La maîtrise technique des garanties des contrats santé et la capacité à expliquer et argumenter l'ensemble de manière compréhensible pour des particuliers.

Comment ?

Par l'acquisition des règles de fonctionnement de l'assurance maladie et des contrats complémentaires, et par des cas pratiques permettant de savoir faire le bilan des besoins d'un ménage et argumenter une proposition.

Quels sont les pré-requis ?

Connaissances de base sur l'assurance maladie et formation initiale à la vente.

Qui anime cette formation ?

Xavier TOULON, expert reconnu du monde de l'assurance santé, associé-fondateur du cabinet Merypta, après une carrière dans des structures leaders de l'assurance santé.



Qu'allez-vous apprendre ?

Le marché de l'assurance santé, ses acteurs et leurs évolutions

- Description du marché : chiffre d'affaires, acteurs et stratégies, tendances
- Evolution de la réglementation et perspectives

Les remboursements du Régime Obligatoire et leurs évolutions

- L'équilibre économique du régime de base
- Notion de « contrat solidaire »
- La réforme de 2004 et les modifications ultérieures
- Les problèmes posés par les dépassements d'honoraires

Les garanties des contrats santé individuels

- Les tarifs de convention et leur comparaison avec les prix réellement pratiqués
- La prise en charge des dépassements
- Les plafonds de garanties et les délais d'attente des complémentaires
- Les spécificités des principaux postes :
 - Consultation généraliste et spécialiste
 - Pharmacie
 - Radiologie
 - Biologie
 - Auxiliaires médicaux
 - Optique
 - Prothèses dentaires, orthodontie, parodontie, implantologie
 - Hospitalisation : honoraires, frais de séjour, chambre particulière, soins ambulatoire à l'hôpital
- Les taxes appliquées sur les contrats

Les arguments des contrats santé individuels

- Les postes « sensibles » d'un point de vue commercial : les « reste à charge » lourds
- Des attentes différentes en fonction de l'âge, du sexe, de la composition familiale et de la zone d'habitation
- Les solutions nouvelles pour limiter les coûts et les tarifs : plateformes, réseaux, nouvelles garanties, etc.

Cas pratiques de vente

- Sur plusieurs exemples de ménages :
 - Détermination des principaux besoins
 - Les questions à poser
 - Les alertes à effectuer
 - Expliquer l'ensemble avec des mots simples (jeux de rôle)

La formation en pratique...

Quand et où ?

3 avril 2013

9 h - 12 h 30 et 14 h - 17 h 30
Caritat, Paris 8°

Combien ça coûte ?

810 € HT + TVA 19,60%, soit 968,76 € TTC.
Les frais de participation couvrent la journée de formation, la documentation complète, le déjeuner et les pauses café.

Où vous loger ?

Si vous venez de province ou de l'étranger, pour toute réservation d'hôtel, contactez notre partenaire : Elysées West Hôtel - 01 47 75 92 90 - www.ewh.com.
Demandez le tarif Caritat

Contact :

01 44 51 04 00

Qu'en disent les stagiaires ?

Cette formation est une nouveauté du catalogue Caritat.