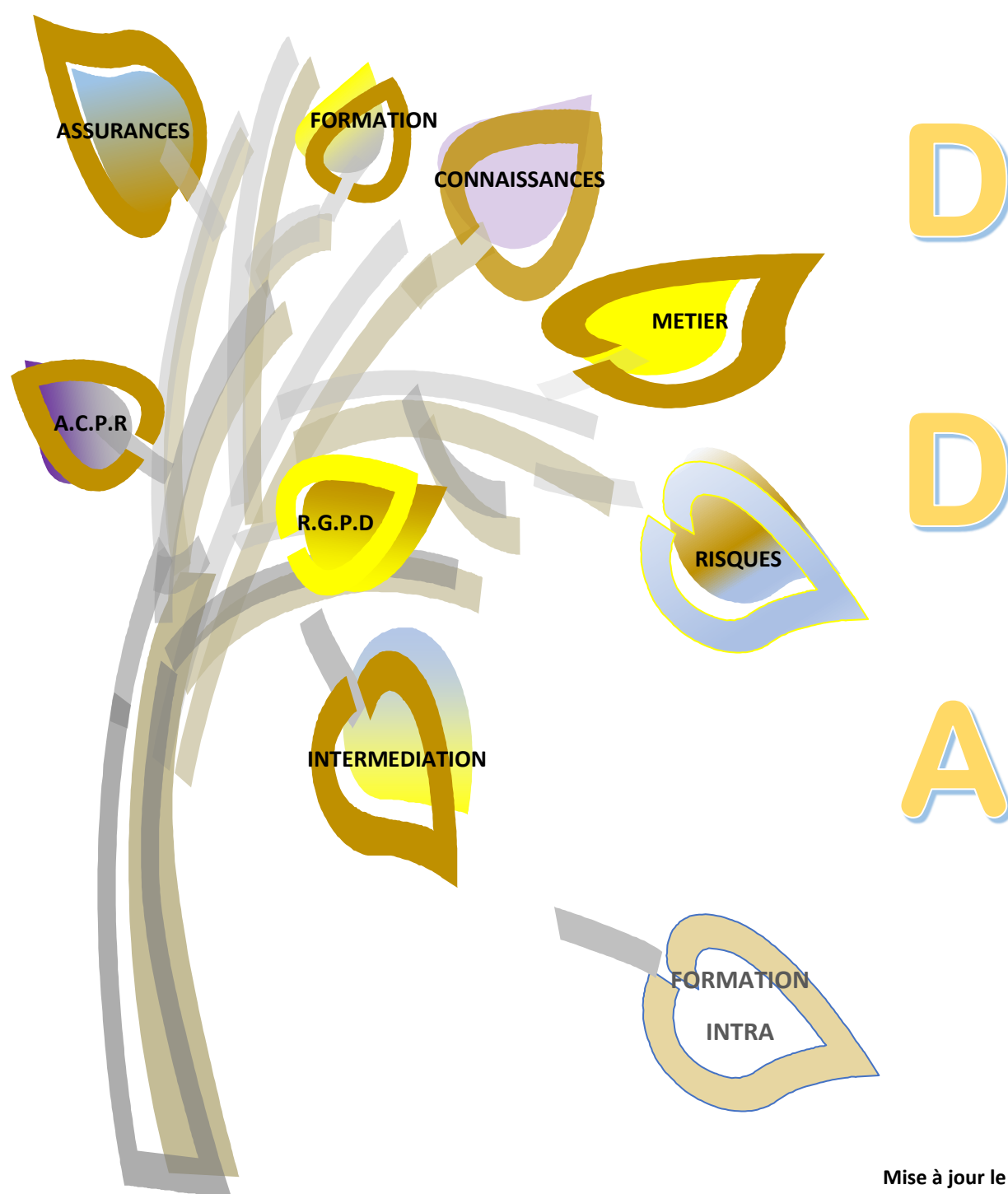


# *CATALOGUE DES FORMATIONS SUR LA DIRECTIVE DE DISTRIBUTION D'ASSURANCE*

1er Semestre 2026



Mise à jour le  
22/12/25

## LES FORMATEURS EXPERTS

### Maria BURDALLET

Diplômée en Sociologie, BTS assurances, équivalence en Licence et Master en droit des Assurances  
Agent général en assurances pendant 15 ans, responsable de différents services commerciaux en B to B pendant 2 ans

Actuellement nouvelle gérante d'Audio Look Formation

Spécialisée en analyse, conseils et bilans assurantiels pour l'optimisation des contrats d'assurances au sein des entreprises

Formatrice DDA (Directive sur la Distribution d'Assurances), formations réglementaires obligatoires en assurances

Tel : +33 607 60 98 86

E-mail : [mbudallet@audiolookformation.fr](mailto:mbudallet@audiolookformation.fr)

### Raphaël COLONNA

Diplômé d'une Maîtrise de Communication appliquée en entreprise

Manager d'équipes Cadres et non Cadres pendant 20 ans pour différents grands comptes en France et Suisse,

Spécialiste dans la mise en place de processus d'amélioration organisationnelle orientés Méthode et Qualité et Aide au Pilotage d'indicateurs (CRM/CMV/ERP)

Formateur en Management et Leadership

Certification de formateur en entreprise obtenue auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon Métropole

Intervenant en formations DDA : Spécialiste de l'univers du frontalier en Suisse et en réglementation ACPR

Tel : +33 608 73 11 74

E-mail : [rcolonna@audiolookformation.fr](mailto:rcolonna@audiolookformation.fr)

## L'EQUIPE COMMERCIALE ET ADMINISTRATIVE



### Carole REBUT

Chargée du développement Commercial et Marketing,  
Vous accueille, vous renseigne et vous guide.

Assure le recueil des besoins et le suivi des plans de formations  
Assure l'interface entre les clients et les animateurs.

Tel : 04.50.31.77.44

E-mail : [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### Liliana VOISIN

Assistante administrative qui assure les travaux de  
préparation et de suivi liés aux différentes formations (devis,  
facture, lien avec les organismes collecteurs)

Elle remplace Véronique

Tel : 04.50.31.77.44

E-mail : [lvoisin@audiolookformation.fr](mailto:lvoisin@audiolookformation.fr)

## FORMATIONS METIER

ASSURANCE DEPENDANCE (Perte d'autonomie)	P.6
ASSURANCE SANTE RAC 0 ET GARANTIE DES ACCIDENTS DE LA VIE	P.9
INITIATION A LA CONVENTION IRSA	P.12
INITIATION A LA CONVENTION IRSI	P.15
ASSURANCE AUTOMOBILE ET RC	P.18
ENGINS DE DEPLACEMENT PERSONNEL MOTORISES (Règlements et Assurances)	P.22
PROTECTION SOCIALE DES TRAVAILLEURS INDEPENDANTS ET ASSURANCE	P.26
COMPRENDRE ET CONSEILLER LA PREVOYANCE COLLECTIVE	P.29
INITIATION A L'ASSURANCE CONSTRUCTION	P.33
ANALYSE DES RISQUES DE L'ENTREPRISE	P.36
GARANTIES DOMMAGES MULTIRISQUE ENTREPRISE	P.39
LES ASSURANCES DE RESPONSABILITE DE L'ENTREPRISE	P.44
CYBER RISK ET ASSURANCE	P.48
GARANTIE EMPRUNTEUR	P.51
ASSURANCE VIE + PERIN (ENVIRONNEMENT JURIDIQUE & FISCAL)	P.55
SPECIFICITES DU STATUT DU FRONTALIER SUISSE ET SON ASSURANCE SANTE	P.58
ASSURANCES PREVOYANCE DU TRAVAILLEUR FRONTALIER SUISSE	P.60

# FORMATIONS COMPORTEMENTALES & MANAGERIALES

## FORMATIONS COMMUNICATION / EFFICACITE PROFESSIONNELLE

L'ART DE LA RELATION CLIENT	P.63
DESAMORCER LES SITUATIONS DIFFICILES AVEC LES CLIENTS	P.65
AMELIORER LA TECHNIQUE DU REBOND COMMERCIAL	P.67
OPTIMISER SON CAPITAL TEMPS au service du client	P.70
INTERGENERATIONNEL – Mieux Comprendre pour Mieux Servir <i>A DECOUVRIR !!!</i>	P.72
MOINS DE STRESS, PLUS DE PERFORMANCE COMMERCIALE	P.74

## FORMATIONS MANAGEMENT COMPORTEMENTAL – AGENTS GENERAUX

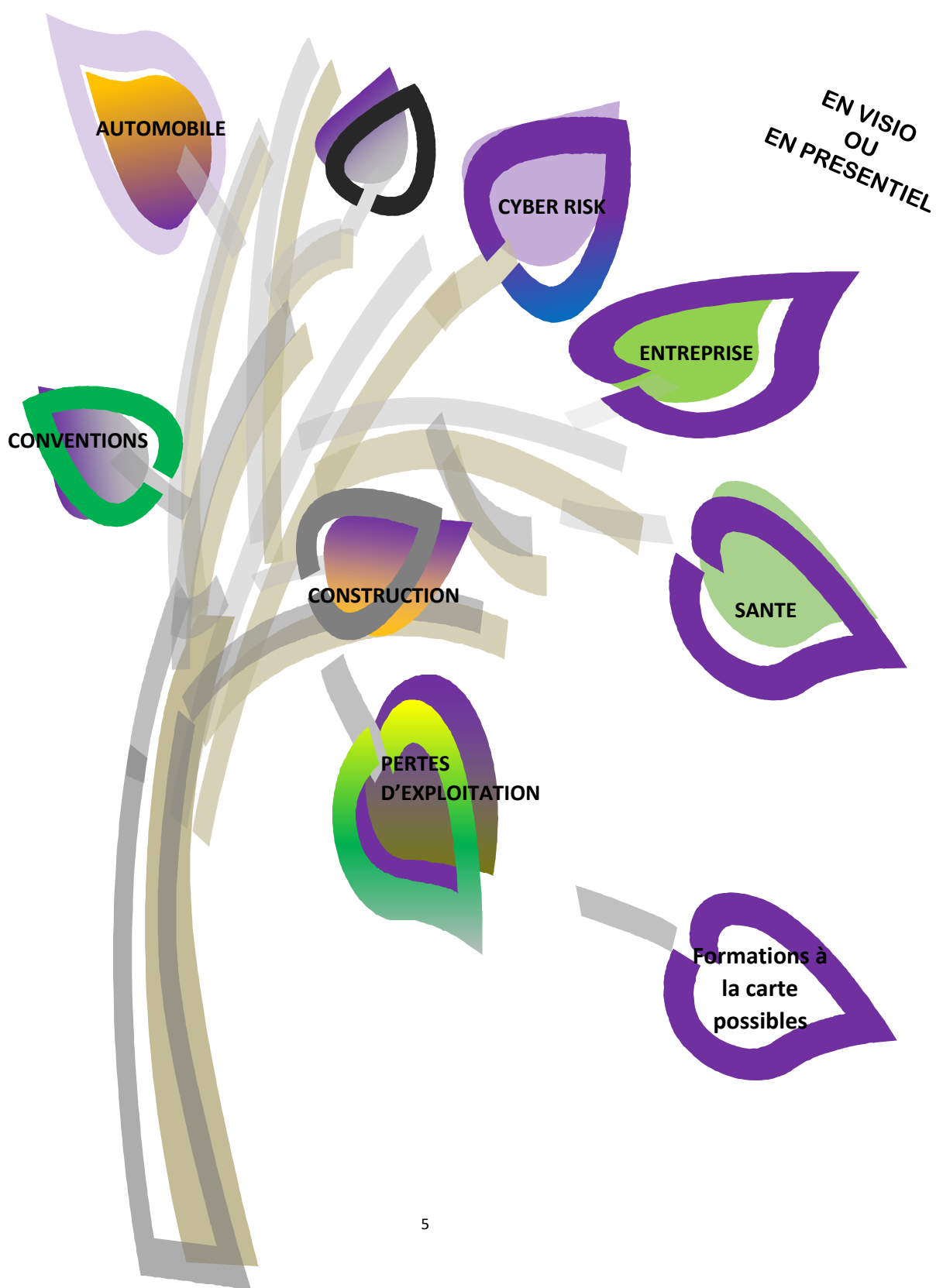
LEADERSHIP I -RENFORCER VOS FONDAMENTAUX EN MANAGEMENT NIVEAU I	P.77
LEADERSHIP II – RENFORCER VOS FONDAMENTAUX EN MANAGEMENT NIVEAU II	P.81
LEADERSHIP III – MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX CONDUIRE LES AUTRES – NIVEAU III	P.84

## PACK ACCOMPAGNEMENT RECRUTEMENT STANDARD / PREMIUM

PACK NOUVEL ENTRANT	P.86 et P.89
---------------------	--------------

# FORMATIONS METIER

## 17 MODULES



### ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

### ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

288 € HT soit 345.60 € TTC

### ***Durée et Dates***

- 7,5 h
- Nous consulter

### ***Objectifs de la formation***

- Comprendre ce que signifie la dépendance
- Quels sont les enjeux sociétaux de la pyramide des âges ainsi que les solutions apportées par les assureurs
- Appréhender le mécanisme assurantiel de l'assurance dépendance , qui est concerné ?
- Identifier les dispositions mises en place par les pouvoirs publics lié à la perte d'autonomie
- Comment fonctionne un contrat dépendance

### ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

### ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

### ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, mises en situations...
- Outils : ordinateur formateur, paper board, feuilles stylos à fournir par les stagiaires, vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44

Mail : [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### ***Accessibilité aux personnes handicapées***

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## **Contenu de la formation**

### **I ) LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE DEPENDANCE**

- 1- L'Assurance Dépendance : un enjeu d'avenir pour vos clients  
Les attentes des clients
- 2- Qu'est-ce que la dépendance ?
- 3- Quelles sont les solutions apportées et les constats émis par les pouvoirs publics ?  
Création de la 5ème branche de sécurité sociale : le rapport VACHEY et la loi Organique,  
Détail de l'application du dispositif APA (allocation personnalisée d'autonomie)
- 4- Qu'est-ce qu'une Assurance Dépendance ?  
Quelles sont les garanties couvertes par ce type d'assurance ?  
Pourquoi se protéger contre la perte d'autonomie ?  
Les différentes garanties à connaître dans une Assurance Dépendance
- 5- Comment est déterminé le niveau de dépendance de l'assuré ?  
Quel est le montant de la rente mensuelle versée en cas de dépendance ?
- 6- La réponse de la FFA au problème de la dépendance avec l'intégration dans les contrats complémentaires des frais de soins :  
Approche, étude et proposition

### **II ) METHODE DE VENTE DE L'ASSURANCE DEPENDANCE**

- Les 4 modes opératoires de vente et de suivi
- Traitement des objections et argumentations de vente

### **III ) LES QUESTIONS QUE SE POSENT LES CONSEILLERS EN CLIENTELE ET LEURS FUTURS ASSURES CAS PRATIQUES**

- Jusqu'à quel âge peut-on souscrire un contrat d'Assurance Dépendance ?
- En cas de décès sans dépendance, que deviennent les fonds ?
- Quels sont les différents niveaux ou degré de dépendance ?\_Quelles conséquences ?
- Quels types de contrats ? Les référentiels (...)



### ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

### ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

360,00 € HT soit 432,00 € TTC

### ***Durée et Dates***

- 7,5 h
- Nous consulter

### ***Objectifs de la formation***

- Comprendre les modifications de la loi santé, son mécanisme
- Déterminer les postes concernés par la loi RAC 0
- Calculer les conséquences sur les remboursements et prise en charge des assureurs
- Comprendre ce que l'on entend par Garantie des Accidents de la Vie
- Comprendre son fonctionnement, son utilité, ses exclusions et savoir traiter les objections
- Appréhender le bien fondé du contrat GAV

### ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

### ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

### ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, mises en situations...
- Outils : ordinateur formateur, paper board, feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique

- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### **Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au

04.50.31.77.44

Mail : crebut@audiolookformation.fr

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## **Contenu de la formation Santé RAC 0**



### **I ) LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE SANTE**

Qu'est-ce que le reste à charge zéro (RAC 0) ? Définition

Le reste à charge zéro : pour qui et pourquoi ?

### **II ) PRINCIPE ET FONCTIONNEMENT PAR POSTE DE SOINS**

Le Reste à Charge Zéro en Dentaire : explications, exemples chiffrés

Le reste à Charge Zéro en Optique : explications , exemples chiffrés

Le reste à Charge Zéro en Appareils Auditifs : explications , exemples chiffrés

### **III ) LES QUESTIONS QUE SE POSENT LES CONSEILLERS CLIENTELE ET LEURS FUTURS ASSURES**

Quels sont les différents paniers du 100% Santé ?

Mon professionnel de santé est-il obligé de me fournir un devis conforme 100% Santé ?

Le reste à charge 0 concerne t'il tous les postes de soins ?

Le panier de soins 100% Santé propose-t-il des offres de basse qualité ?

Mon niveau de garantie peut-il être moins bien que le 100% Santé ?

Le Reste à Charge Zéro en Ehpad, un projet en cours de réflexion

## **Contenu de la formation Garantie des Accidents de la vie**



### **I ) QUE CE QU'UNE GAV ?**

Présentation du marché de la GAV  
Définition et périmètre

### **II ) COMMENT FONCTIONNE UNE GAV**

Fondamentaux sur l'application  
Que couvre la GAV en cas d'invalidité et de décès ?  
Les principales garanties communes aux contrats labellisés par la FFA  
Exemple concret de calcul  
Les exclusions du contrat GAV

### **III ) LES QUESTIONS QUE SE POSENT LES CONSEILLERS CLIENTELE ET LEURS FUTURS ASSURES**

Est-elle utile ?  
L'assurance GAV ne fait - elle pas doublon avec mes autres assurances ?  
QUID de l'indemnisation et des délais ?  
Traitement des objections  
Comment proposer la GAV à un frontalier Suisse ?  
Exemple de contrats et tarifs  
Conclusion

Test de connaissances

## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

360 € HT soit 432 € TTC

## ***Durée et Dates***

- 7 h 30
- Nous consulter

## ***Objectifs de la formation***

- Comprendre l'utilité de l'indemnisation direct de règlement entre sociétés d'assurances ainsi que l'application des différents titres la définissant.
- Déterminer les responsabilités selon un barème
- Appréhender la détermination de ce qui entre dans l'assiette du recours conventionnel et/ou du recours droit commun
- Appréhender la gestion des recours et l'indemnisation en fonction de la typologie de sinistres

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 6 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques.....
- Outils : ordinateur formateur , Paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

## ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai

- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### **Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au

04.50.31.77.44

Mail : crebut@audiolookformation.fr

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## **Contenu de la formation**



Préambule

### **I ) Que ce que la convention IRSA**

définition

Matérialité du sinistre

Résumé

### **II ) Application de la convention**

#### **1. Champ d'application**

Principe

Territorialité

#### **2. La convention face à la non garantie**

#### **3. Convention et pluralité d'usages**

#### **4. Traitement de la responsabilité**

- Véhicules assurés par la même personne
- La responsabilité après de vol du véhicule

### III ) Estimation des dommages

1. Déroulement
2. Mission de l'expert
3. Expertise contradictoire facultative
  - Dans quel cas
  - Traitement de l'expertise contradictoire



### IV ) Calcul de l'assiette du recours et toutes ses spécificités

1. Modalité de calcul
2. Préjudices présentant une renonciation à recours
3. Exercice du recours
4. Droit à recours conventionnel
5. Dommages aux choses inertes
  - La règle

Test de connaissances N 1

### V ) Accident entre deux véhicules ( TITRE 3 )

1. Dommages inférieurs à 6500 € HT
  - Conditions d'application
  - Recours forfaitaire
  - Désaccord de l'assureur
2. Dommages supérieurs à 6500 € HT
  - Variation des éléments de responsabilité
  - Rappel
3. Cas barème de la convention
4. Exemple de traitement de cas barème

### VI ) Accident en Chaîne ( Titre 4 )

1. Mécanisme
2. Modalité de recours et conditions
3. Montant du recours
4. Remplir le ou les constats
5. Cas particuliers

### VII ) Carambolage ( titre 5 et 6 )

1. Définition
2. Traitement du carambolage par l'assureur

### VIII ) Le traitement des litiges

Principes

Tableau de synthèse

Test Connaissances N2

## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

360 € HT soit 432 € TTC

## ***Durée et Dates***

- 7 H 30
- 5 juin 2026

## ***Objectifs de la formation***

- Comprendre l'application de la nouvelle convention d'indemnisation et de recours des sinistres immeubles
- Apprendre à déterminer les types d'immeubles , les biens et les événements pris en compte
- Découvrir l'assiette de recours et gérer l'indemnisation de recherche de fuite
- Comprendre les tranches d'indemnisation .Focus sur les limites et exclusions
- Savoir déterminer les responsabilités et les recours

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 6 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices, exercices pratiques, mises en situations...
- Outils : ordinateur formateur , paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

## ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai

- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### **Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au

04.50.31.77.44

Mail : crebut@audiolookformation.fr

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## **Contenu de la formation**



### **I ) Préambule**

### **II ) Champs d'application**

1. Application de La convention Irsi
2. Exclusions du champ d'application
  - En Dégâts des Eaux
  - En incendie
3. Réputé garanti

### **III ) Principe de la nouvelle convention**

1. Désignation de l'assureur gestionnaire
2. Rôle de l'assureur gestionnaire

### **IV ) Procédure de gestion en fonction du montant du sinistre**

1. procédure de gestion
2. L'expert unique

### **V ) Calcul de l'assiette en fonction du type de local**



## **VI ) L'indemnisation**

1. sinistres intervenants dans les locaux privatifs
2. Indemnisation des locaux communs



## **VII ) La gestion de la recherche de fuite**

1. la recherche de fuite
- 2 .Exceptions
3. modification pour les sinistres à compter du 01/07/20

## **VIII ) Les recours entre assureurs**

## **IX ) Gestions des sinistres en cas de causes multiples**

## **X ) Action en remboursement**

- 1.Principe
- 2.Nature des dommages donnant lieu à remboursement
  - Dommages matériels
  - Dommages afférents
3. Modalité de présentation en remboursement

EN BREF ET EN RESUME

ANNEXES

Délais d'expertise schématisé

Tableaux récapitulatifs par une lecture d'aide directe

Schéma simplifié de détermination des responsabilités

Définitions

Test de connaissances.

## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

500 € HT soit 600 € TTC

## ***Durée et Dates***

- 7 h 30
- Nous consulter

## ***Objectifs de la formation***

- Justifier la sélection des risques et le respect de l'obligation d'assurance
- Identifier les divers critères de tarification
- Tarifier le risque automobile en fonction de diverses situations
- Apprendre à justifier la souscription de l'assurance automobile

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, mises en situations...
- Outils : ordinateur formateur , paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

## ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites.
- Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai

- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44

Mail : [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### ***Accessibilité aux personnes handicapées***

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## Contenu de la formation



### **I - L'obligation d'assurance "responsabilité civile automobile"**

1. Principe
  - Sélection des risques
  - Portée de l'assurance RC obligatoire
  - Respect de l'obligation d'assurance
  
2. Bureau Central de Tarification
  - Rôle du BCT
  - Procédure de saisie du BCT
  - Décision du BCT
  
3. Preuve de l'obligation d'assurance
  - Principes
  - Documents

### **II - Les éléments de tarification**

1. Notion de véhicule terrestre à moteur
  - Le véhicule terrestre à moteur
  
2. Les remorques et semi-remorques
  
3. Critères de tarification liés au véhicule
  - Les différentes catégories de véhicules
  - La notion de groupe et classe
  - La zone géographique
  - L'usage du véhicule
  - L'assurance au kilomètre
  
4. Critères de tarification liés au conducteur
  - Les différents conducteurs
  - Les antécédents du conducteur
  - La sinistralité du conducteur
  - La conduite exclusive
  - La conduite occasionnelle



### III - La tarification des antécédents du conducteur

#### 1. Conducteurs non expérimentés

- La définition du conducteur non expérimenté
- Les majorations applicables

#### 2. Risques aggravés

- Les majorations pour risques aggravés
- L'application des majorations pour risques aggravés
- Le fichier AGIRA

### IV - Le système de réduction-majoration

#### 1. Clause-type

- Le principe de la clause type
- Le champ d'application de la clause type
- La réduction appliquée au CRM
- Le tableau des coefficients de réduction
- Les sinistres pris en compte
- La majoration pour sinistre responsable
- Le tableau des coefficients de majoration
- La majoration pour sinistre partiellement responsable
- La règle de la "descente rapide »

#### 2. Principales définitions

- La cotisation de référence
- La période de référence

#### 3. Situations particulières

- Le maintien du CRM
- L'interruption du contrat

#### 4. Information de l'assuré

- L'avis d'échéance
- Le relevé d'informations

### V - Le calcul de la cotisation due

#### Synthèse

#### ANNEXES

#### Articles code des assurances

#### Test de connaissances

**Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :**

### ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL 360 € HT soit 432 € TTC

### ***Durée et Dates***

- 7 h 30
- Nous consulter

### ***Objectifs de la formation***

- Définir ce qu'est un EDPM ainsi que la volonté des pouvoirs publics
- Comprendre l'encadrement et réglementation spécifique des EDPM
- Connaître les règles de circulation et les sanctions
- Analyser et comprendre la responsabilité encourue ainsi que l'indemnisation liée à leur usage

### ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

### ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

### ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, mises en situations...
- Outils : ordinateur formateur , paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai

- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44

Mail : [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### ***Accessibilité aux personnes handicapées***

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## **Contenu de la formation**

**Préambule** sur les définitions des nouveaux modes de déplacements motorisés ( Gyropode , overboard , trottinettes électriques .....)

Encadrement juridique découlant de ce nouveau mode de déplacement

### **I ) Réglementation applicable aux engins de déplacement personnel motorisés (EDPM)**

#### **A) Equipement /Sécurité**

- A-1 Limitation de vitesse
- A-2 La selle : critère de distinction
- A-3 Dimension de l'EDPM
- A-4 Freinage
- A-5 Eclairage
- A-6 Avertisseurs sonores

#### **B ) Les sanctions**

#### **C ) Les règles liées à l'usage de l' EDPM**

- C-1 Règles générales
- C-2 Sanctions

### **II ) Les grandes règles de circulation**

#### **A) Points ,permis ,suspension, inassurance**

- A-1 Conséquences sur le permis
- A-2 Infractions liées à la problématique d'assurance

#### **B) Les autres règles de circulation**

- B-1 Téléphone et autres appareils
- B-2 Sens de circulation
- B-3 Respect des feux de signalisation





- B-4 Croisement et dépassement
- B-5 Intersection de priorité de passage
- B-6 Les arrêts de stationnement

### **III) Pouvoirs publics locaux et EDPM**

#### **A ) Circulation en agglomération**

- A-1 Pouvoir du maire
- A-2 Régulation du déploiement des services *free-floating*

#### **B ) Circulation Hors agglomération**

- B-1) Identification de l'autorité ayant le pouvoir de décision

### **IV ) Responsabilité Civile et indemnisation**

#### **A ) Champ d'application**

- A-1 ) l'Accident de la circulation
- A-2 ) Implication dans l'accident

#### **B ) Le régime d'indemnisation**

- B-1 ) Le préjudice d'atteinte à la personne
- B-2) Tableau de synthèse des assurances selon cas de figure
- B-3) Préjudice atteinte aux biens
- B-4) Indemnisation des victimes « par ricochet »

### **Quelques chiffres et conclusion**

### **ANNEXES ET TEST DE CONNAISSANCES**

## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

360 € HT soit 432 € TTC

## ***Durée et Dates***

- 7 h 30
- 4 juin 2026

## ***Objectifs de la formation***

- Définir ce qu'est un travailleur indépendant ainsi que les cas spéciaux
- Analyser leurs régimes de bases et complémentaires ainsi que leurs évolutions
- Définir les prestations en nature et en espèces
- Analyser et expliquer les solutions apportées par les assureurs en fonction des lacunes des régimes et leurs limites

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, mises en situations...
- Outils : ordinateur formateur , paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

## ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique

- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### **Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au

04.50.31.77.44

Mail : crebut@audiolookformation.fr

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## **Contenu de la formation**



### **I ) Notions de base**

1. Que ce qu'un travailleur indépendant
2. Statuts particuliers de certains indépendants
  - Le collaborateur libéral
  - Les auto entrepreneurs
  - L EIRL
  - Le salarié au chômage bénéficiant de l ACCRE

### **3.Cas particuliers**

4. Statut du conjoint participant à l'activité de l'entreprise
5. Les droits des proches du chef d'entreprise
6. Faculté ouverte en cas de poly activité

## **II ) Régimes de bases et complémentaires**

### **1.Création des régimes**

- Genèse des régimes
- Sécurité sociale des indépendants

### **2. Maladie et maternité**

- Prestations en nature
- Prestations en espèces
- Conditions et prestations maternité paternité

### **3. Retraite de base et complémentaire**

- Assurance vieillesse des artisans commerçants
- L'assurance vieillesse des professions libérales

### **4. Le travailleur indépendant et la couverture de Prévoyance de base**

- Prévoyance des artisans commerçants
- Prévoyance des professions libérales

### **5. Les prestations familiales**

## **III ) Risques non couverts**

### **1. La perte d'emploi**

### **2.L'accident de travail et maladie professionnelle cas particulier**

## **IV ) Assiette des cotisations**

### **1. Principe de calcul**

### **2. Base de calcul des cotisations et contributions sociales**

## **ANNEXES**

## **TEST DE CONNAISSANCES**

## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

360 € HT soit 432 € TTC

## ***Durée et Dates***

- 7 h 30
- Nous consulter

## ***Objectifs de la formation***

- Comprendre les mécanismes de la prévoyance d'entreprise : comment , quand , pourquoi et pourquoi ?
- Déterminer les obligations des employeurs
- Appréhender les engagements de droit du travail opposables à l'employeur d'une part et l'analyse de la couverture assurance d'autre part
- Les obligations d'information et de conseil
- Balayer les mécanismes d'incitations fiscales et sociales

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 6 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'Audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques.....
- Outils : ordinateur formateur , Paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

## ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique

- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### **Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :  
Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44  
Mail :  
crebut@audiolookformation.fr

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.



## Contenu

### **I ) INTRODUCTION**

#### **A ) Les garanties du régime général**

Définitions prestations nature et espèces , ce qu'est la prévoyance

### **II ) Les obligations de l'employeur**

Schéma de mise en place du régime de prévoyance

#### **A) La généralisation d'une complémentaire santé**

Exception et cas d'exonération

Les obligations légales imposées par la loi Hamon

#### **B ) La portabilité prévoyance et santé**

Conditions et durée

Financement

#### **C) La prévoyance des cadres : « cotisations 1,50 % tranche A »**

Conditions légales

#### **D ) Les régimes de protection sociale complémentaires conventionnels**

La détermination de la convention collective

Obligations générées par les conventions collectives

Articulation des régimes d'entreprise avec des dispositifs conventionnels

### **III ) Les relations employeur /salariés: cadre juridique des régimes de prévoyance**

#### **A ) Mode de mise en place d'un régime de prévoyance**

Négociations ,durée , extension des conventions

Accords référendaires :définitions , négociations , application

#### **B ) Contenu du régime de prévoyance**

Définitions

Clauses obligatoires

clauses prohibées

Principe d'égalité de traitement

#### **C ) Modification et dénonciation du régime de prévoyance**

Principe

Procédé de modification selon l'acte initial déterminé par l'employeur

#### **D ) Incidence des restructurations**



Principe

Application en fonction de l'acte initial retenu par l'employeur : accords collectifs , accord référendaire , décision unilatérale...

Pluralité des régimes

Quelques définitions : accord de branche et convention collective quelle différence ?

### **III ) Les relations employeur/organisme : assureur/salarié : régime juridique de contrats de prévoyance**

#### **A ) Trois familles d'organismes assureurs/trois codes**

Les différentes contraintes

#### **B ) Souscription du contrat d'assurance**

Conditions de souscription du contrat d'assurance

Documents et obligations employeur

#### **C ) Résiliation du contrat d'assurance et ses conséquences**

Conséquence fonction de l'acte initial retenu par l'employeur

Que deviennent les prestations en cas de résiliation du contrat ?

#### **E ) Rupture du contrat de travail et ses conséquences**

Maintient des garanties frais de santé : conditions , durée , fin

Maintien des prestations prévoyance

### **IV ) Information et conseil**

#### **A ) Obligation de l'employeur**

Obligations de l'employeur vis-à-vis de ses salariés

Obligations de l'employeur vis-à-vis de l'organisme assureur

#### **B ) Obligation de l'organisme assureur**

Obligation de l'organisme assureur vis à vis des salariés

Obligation de l'organisme assureur vis-à-vis de l'employeur : rapport loi « Evin »

#### **C ) Partage des responsabilités**

Partage de responsabilité intermédiaire d'assurance/souscripteur

Partage de responsabilité organisme assureur /employeur en matière de conseil

### **V ) Traitement social et fiscal du financement et des prestations de prévoyance**

Les parts patronales /salariales

Les maximums déductibles

Traitement des prestations perçues par le salarié

Conclusion – Annexes – Test de connaissances



## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

360 € HT soit 432 € TTC

## ***Durée et Dates***

- 7 h 30
- 12 janvier 2026

## ***Objectifs de la formation***

- Apprendre ce que signifie l'assurance construction ainsi que ses exclusions
- Expliquer quels sont les contrats et les obligations au travers des garanties qui relèvent de l'assurance construction
- Expliquer quels risques et quels professionnels doivent être couverts ainsi que les travaux concernés ?
- Permettre de distinguer les différentes solutions pour une couverture maximale.

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, mises en situations...
- Outils : ordinateur formateur , paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44

Mail : crebut@audiolookformation.fr

### ***Accessibilité aux personnes handicapées***

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## **Contenu de la formation**



### **I ) Un principe fondateur : le système double assurance obligatoire**

1. Système de double assurance
2. Objectif de la double assurance
  - Leur utilité
  - Les risques couverts
3. L'assurance obligatoire
  - Quels types de travaux
  - Quels acteurs
4. Exclusion communes en assurance construction

### **II ) Que ce que l'assurance dommages-ouvrage ?**

1. Définition
2. La garantie de parfait achèvement
  - Délai de la garantie
  - Désordres couverts



3. Qui doit souscrire une assurance dommages-ouvrage
  - Que ce qu'un existant
  - Comment traiter l'interprétation au regard de la loi et des

Assurances

4. Eléments à prendre en compte pour la souscription d'un contrat dommages-ouvrage
  - Avant la souscription
  - Pendant la recherche

### **III ) Que ce que l'assurance responsabilité civile décennale ?**

1. Définition
  - Que ce que l'atteinte à la solidité d'un ouvrage
  - Que ce que l'impropriété à la destination d'un ouvrage
  - Garantie de bon fonctionnement
  - Les exclusions
2. Qui doit souscrire une assurance RDC ?
  - Que ce qu'un louage d'ouvrage ?
  - Différence en garantie Décennale et Garantie de parfait achèvement
3. Quelles sont les sanctions en cas de défaut d'assurance ?
4. Que faire si je ne parviens pas à souscrire une assurance

Construction ?

### **IV ) Assurances construction facultatives**

1. Quelles sont les assurances construction facultatives ?
  - Tous risques chantier
  - RC professionnelle
  - Assurance effondrement
  - Garantie de bon fonctionnement

### **V ) Cas particuliers du sous-traitant**

1. Définition
2. Quelles responsabilités en cas de sous-traitance ?
3. Quelles précautions prendre en cas de sous-traitance ?

## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

312 € HT soit 374.40 TTC

## ***Durée***

- 6 H 30
- Nous consulter

## ***Objectifs de la formation***

- Appréhender l'environnement de l'entreprise et identifier les risques par une approche élargie
- Détecter et qualifier les vulnérabilités et les leviers de protection de l'entreprise pour éviter des sinistres graves
- Récolter les données nécessaires à l'établissement d'un diagnostic permettant de mettre en place une solution assurantielle adaptée
- Expliquer Les limites, les exclusions et les sanctions

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 6 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exemples de situations ...
- Outils : ordinateur formateur , paper board , feuilles, stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

## ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai

- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### **Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au

04.50.31.77.44

Mail : crebut@audiolookformation.fr

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## **Contenu de la formation**



### Préambule

#### **I ) Analyse des risques de l'entreprise**

1. Fonctionnement de l'entreprise
2. L'analyse des besoins de l'entreprise
  - Les facteurs internes
  - Les facteurs externes
3. Le rapport de vérification de risque
  - Les bases de la vérification
  - La rédaction d'un rapport ou d'une note de présentation
  - Les éléments nécessaires à la souscription
  - La prévention



## **II ) La gestion des risques**

### **1. la gestion de risques et assurances**

#### **2. Méthodologie**

- Identifier les faits générateurs
- Identification du point névralgique
- Priorisation des points vulnérables
- Les solutions

## **III ) Les biens et les valeurs à assurer**

### **1. Les biens à assurer**

- Les locaux
- Le contenu des locaux

### **2. Les valeurs à assurer**

- Cas particuliers

### **3. Dispositions spécifiques aux capitaux à assurer**

- La règle proportionnelle de capitaux
- Le suivi des capitaux assurés

## **IV ) Rappel de fondamentaux de l'assurance dommages**

### **1. Généralités**

### **2. Le principe indemnitaire et sanctions**

### **3. Atténuation des sanctions**

## **ANNEXES ET TEST DE CONNAISSANCES**

## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

480 € HT soit 576 € TTC

## ***Durée***

- 10 h soit 1 Jour et demi
- Nous consulter

## ***Objectifs de la formation***

- Lister et expliquer les garanties dommages aux biens et responsabilité des contrats MRE
- Initier le calcul des indemnités suivant les garanties et valeurs assurées ( approche )
- Lister les limites et exclusions
- Comprendre les diverses responsabilités civiles des contrats MRE.

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS, minimum 4 personnes maximum 6 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'Audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, mises en situations...
- Outils : ordinateur formateur, paper board, feuilles stylos à fournir par les stagiaires, vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44

Mail : [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### ***Accessibilité aux personnes handicapées***

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.



## **Contenu de la formation**

### **I) Rappel des fondamentaux de l'assurance dommages**

1. Généralités
2. Le principe indemnitaire et sanctions
3. Atténuation des sanctions

### **II) L'incendie et risques annexes en multirisque entreprise**

#### 1. L'incendie

- Définition
- La garantie incendie des contrats
- Les autres événements de la garantie incendie
- Les garanties légales
- Les exclusions spécifiques de la garantie de base incendie

### **III) Les autres garanties dommages**

#### 1. Le dégât des eaux

#### 2. La garantie vol et la malveillance

- Les événements garantis
- Les biens garantis en vol
- Les exclusions de la garantie vol
- Les mesures de protection vol

#### 3. Le bris de glace

#### 4. Le bris de machine

- Définition et annexes
- Les biens à assurer
- Les exclusions

#### 5. Matériel informatique

- Définition et annexes
- Biens assurés
- Les exclusions



6. Les risques spéciaux
7. Perte de marchandises périssables
8. Perte de liquide ou coulage
9. Les dommages aux marchandises pour propre compte
10. Le volet tous risques sauf et le cyber risque

#### **IV) Les frais et pertes indirectes**

1. Les frais de déblai et démolition
2. Les frais de déplacement , remplacement relogement
3. La perte d'usage
4. La perte de loyer
5. Les frais de remise en conformité
6. Remboursement de prime de dommage ouvrage
7. Les honoraires d'expert d'assuré
8. Les pertes indirectes
9. L'assurance des intérêts d'emprunt

#### **V) Les pertes financières**

1. Garantie des pertes d'exploitation
  - Objet de la garantie
  - Les capitaux assurés
  - La période d'indemnisation
  - La détermination des capitaux à assurer
  - Mise en jeu de la garantie
  - Les frais supplémentaires d'exploitation
2. Les garanties optionnelles
  - Carence d'un fournisseur
  - L'impossibilité d'accès
  - Les frais supplémentaires additionnels
3. La perte de la valeur vénale du fonds de commerce



## **VI) Les principes généraux de la responsabilité civile**

### **1. RC exploitation**

- Définition
- Quels sont les dommages pris en charge par l'assureur

RC exploitation

### **2. L'assurance RC Professionnelle**

- Quels sont les dommages couverts
- Quels sont les risques couverts

### **3. Les autres cas de responsabilité**

- Responsabilité vis-à-vis des voisins et des tiers
- Responsabilité du locataire envers le propriétaire
- Responsabilité du propriétaire vis-à-vis de son /ou ses locataires
- Renonciation à recours

ANNEXES

Test de connaissances

## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

360 € HT soit 432 € TTC

## ***Durée et dates***

- 7 h 30
- 28 mai 2026

## ***Objectifs de la formation***

- Comprendre le principe général d'application de la RC Entreprise,
- Apprendre à distinguer la RC Exploitation et la RC Professionnelle, ( ce que chacune couvre par des mises en situation concrètes ),
- Savoir ce que sont la RC après livraison, la RC Produit et ce que ces garanties couvrent précisément,
- Comprendre ce que couvre la RC Décennale ainsi que les situations et acteurs concernés pour cette RC spécifique,
- Comprendre l'application de la RC dans le temps ou subséquente.

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS, minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, exemples ...
- Outils : ordinateur formateur, paper board, feuilles stylos à fournir par les stagiaires, vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44

Mail : [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### ***Accessibilité aux personnes handicapées***

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.



## **Contenu de la formation**

### **I ) Principe généraux de la responsabilité civile**

RC délictuelle

RC délictuelle et quasi-délictuelle

### **II ) Définitions des acteurs et termes d'un contrat entreprise**

A ) les acteurs : assuré assureur tiers

B) Termes attachés à l'assurance :

Faute, dommage, cause, lien de causalité, réclamation, fait dommageable....

### **II ) Responsabilité civile exploitation**

A ) Définition

A-1 )Quels sont les dommages pris en charge par l'assurance Responsabilité Civile Exploitation (RCE) ?

Pourquoi souscrire à une RC Exploitation si ce n'est pas une obligation ?

B ) Les assurances de responsabilité civile de l'entreprise

B-1 ) Les risques et les garanties

B-2 ) Au cours de l'exploitation

C ) Qu'est-ce que l'assurance RC produits ou la RC après livraison ?

C-1 ) Responsabilité Civile Produit

C-2 Quels sont les dommages couverts ?

Quid des produits défectueux ?

Résumé des événements couverts par la RC après livraison

D) Les autres cas de responsabilité Civile couverts

D-1 ) Responsabilité vis-à-vis des voisins et tiers ou recours des voisins et des tiers

D-2) Les responsabilités du locataire envers son propriétaire

D-3 ) Responsabilité du propriétaire vis-à-vis de son ou ses locataires



#### **IV) Assurance responsabilité civile professionnelle (RC Pro)**

A ) Quels sont les dommages couverts par l'assurance RC Pro ?

Assurance RC PRO : exemples concrets

Assurance RC Pro obligatoire pour certaines professions

B ) Quels sont les risques couverts par l'assurance responsabilité civile professionnelle ?

TABLEAU RECAPITULATIF

12 exemples et situations permettant de distinguer les types de RC appliquées

#### **V ) RC Décennale**

Définition

A) Qu'est-ce que l'atteinte à la solidité d'un ouvrage ?

B ) Qu'est-ce que l'impropriété à la destination d'un ouvrage ?

C ) Garantie de bon fonctionnement

D ) Qui doit souscrire une assurance de responsabilité civile décennale ?

Sinistre décennale en Gros œuvre

Sinistre décennale en Second œuvre

Professions intellectuelles du bâtiment

#### **VI ) Mise au point sur la garantie dans le temps ou garantie subséquente**

A ) Comprendre les termes

B ) Le contrat garantit la responsabilité civile encourue du fait d'une activité professionnelle  
Fonctionnement par le fait dommageable ou la réclamation

C ) En cas de réclamations multiples relatives au même fait dommageable

Conclusion

Test de connaissances

## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

288 € HT soit 345.60 € TTC

## ***Durée***

- 6 h
- Nous consulter

## ***Objectifs de la formation***

- Appréhender le monde du Cyber
- Comprendre l'évolution du risque lié à la connexion informatique
- Mettre en évidence les conséquences financières et préjudices pour les entreprises et leurs clients
- Avoir une vision assurantielle de la couverture des risques cyber ( obligation RGPD ) ainsi que les possibilités existantes avec leurs conditions et limites

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'Audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, Exemples...
- Outils : ordinateur formateur , paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur



### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44

Mail : [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### ***Accessibilité aux personnes handicapées***

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.



## **Contenu de la formation**

Préambule

### **I ) Définition du risque**

1. Généralité
2. La vision de l'AMRAE
3. La liste de l'OCDE et sa vision
4. Données essentielles

### **II ) Analyser le risque cyber**

1. Les aspects
2. Rupture de confidentialité des données
3. Le fonctionnement défectueux du système informatique
4. L'indisponibilité des données
5. Les activités délictuelles
  - Le vol et fraude
  - L'utilisation du système d'information à des fins diffamatoires

### **III ) Garanties existantes**

1. Garanties existantes et garanties cyber spécifiques
2. Contenus des garanties cyber assurances et exemple
3. Les faiblesses des garanties

### **IV ) Souscription du « risque cyber »**

1. Considérations générales
2. La tarification
3. Diagnostic et prévention

### **V ) Gestion des risques**

### **VI ) Conclusion**

Annexes et test de connaissances

## ***Financement de la formation***

- OPCO : FIF-PL- ATLAS

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

360 € HT soit 432 € TTC

## ***Durée et dates***

- 7.30 h
- Nous consulter

## ***Objectifs de la formation***

- Appréhender le marché de l'assurance emprunteur , définition , périmètre , analyse.....
- Cerner le contrat d'assurance emprunteur , maîtriser ses particularités , quelles sont les garanties emprunteur , les lois et décrets dans le temps
- Appréhender techniquement l'assurance emprunteur : tarification , TAEG TAEA , faculté de résiliation
- Comprendre la convention AERAS : définition , application , dernières modifications

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'Audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, mise en situation par jeux de rôle .....
- Outils : ordinateur formateur , paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44

Mail : [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### ***Accessibilité aux personnes handicapées***

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## Contenu de la Formation



### **I) Identifier le marché de l'assurance emprunteur**

#### **A) Mesurer la diversité des assurances emprunteur**

A-1 ) Les différentes familles d'assurances emprunteur

A-2 ) Les modes de distribution de l'assurance emprunteur

#### **B ) Connaitre le développement de l'assurance emprunteur**

B-1 ) La période 2008-2010 : loi Lagarde

B-2 ) La période 2010-2018 : Loi Hamon , loi bourquin

#### **C ) Quel est le marché aujourd'hui ?**

C-1 ) La vision du marché

C- 2 ) Les années de réforme continues : 2013-2015-2018-2022

C-4 ) Comment le taux d'assurance de prêt a-t-il un impact sur le coût de votre assurance ?

### **II ) Cerner le contrat d'assurance emprunteur**

#### **A) Maitriser les particularités du contrat emprunteur**

A-1) Les composantes juridiques du contrat d'assurance emprunteur

- Les caractéristiques du contrat d'assurance appliquées au contrat d'assurance emprunteur
- Une nature hybride et un régime pluridisciplinaire
- Influence du droit de la consommation

A-2 ) Les liens avec le contrat de prêt et la question de la résiliation

- Les rapports entre le contrat d'assurance emprunteur et le contrat de prêt
- Comment calculer son taux d'assurance de prêt immobilier ? Exemple de calculs

#### **B ) Quelles sont les garanties emprunteur ?**

B-1 ) Présentation des garanties sur le marché français

B-2 ) La notion d'équivalence de garanties

#### **C ) Approfondir la gestion du contrat emprunteur**

C-1 ) Le processus d'adhésion

C-2 ) Le changement d'assurance en cours de crédit (loi Hamon )

C-3 ) L'après-vente et la gestion des sinistres

C-4) La question du recueil des données personnelles et l'influence de la RGPD



### **III ) Appréhender techniquement l'assurance emprunteur**

#### **A ) Des garanties riches pour des profils de risques très hétérogènes**

##### **A-1 ) Les différents niveaux de risques**

#### **B ) Les types de primes et profils de risques et la question du TAEG**

##### **B-1 ) Les différents types de primes**

#### **C ) Tarification et comparaison : les origines des écarts tarifaires entre contrats groupe bancaire /contrat individuels**

#### **D) Des approches techniques de gestion différentes**

- D-1 ) Garanties individuelles : sélection et tarification

- D-2 ) Garanties individuelles : sélection et tarification

### **IV ) Comprendre la convention AERAS**

#### **A) Que ce qu'un risque de santé aggravé ?**

A-1 ) Définition et fonctionnement

A-2) L'institution d'un droit à l'oubli

A-3 ) Le traitement des données personnelles

#### **B ) Questions récurrentes sur l'assurance emprunteur**

#### **C ) Dispositif d'écèlement des surprimes d'assurance**

#### **Idées Clés**

### ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

### ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

360 € HT soit 432 € TTC

### ***Durée et dates***

- 7 h 30
- Nous consulter

### ***Objectifs de la formation***

- Mise au point de l'environnement fiscal et juridique de l'assurance vie au regard des évolutions diverses lois de finance. Les principaux changements
- Balayer les avantages et les inconvénients
- Comprendre la mise en place du contrat PERIN : son application, les effets sur le comportement client, les avantages et inconvénients
- Initier la compréhension de la fiscalité du Contrat PERIN, ses limites

### ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

### ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS, minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

### ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, exemples ...
- Outils : ordinateur formateur, paper board, feuilles stylos à fournir par les stagiaires, vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44

Mail : [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### ***Accessibilité aux personnes handicapées***

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.



## **Contenu de la formation**

### **I ) Environnement de l'assurance vie**

#### **1. L'assurance vie pour quoi faire ?**

- Les 6 objectifs de la souscription d'un contrat d'assurance

#### **2. L'approche juridique**

- Au regard de la loi ( CGI )
- Au regard du droit notarial : transmission , saisissabilité , aliénation
- Au regard du code des assurances
- Que prévoit le fichier FICOVIE

#### **3. L'approche fiscale**

- Détermination de la part fiscale des rachats
- Taux d'impositions
- Evolution des taux d'impositions
- Rappel sur les rentes viagères et leur imposition
- Fiscalité en cas de décès en fonction de la date de souscription
- Fiscalité sur les contrats « Handicap »
- Approche financière du contrat d'assurance vie

#### **4. Fonctionnement du contrat PERIN**

- Réforme du 23 Mai 2019
- Nouveauté liée au contrat Perin
- Que ce que le contrat Perin ?
- L'approche fiscale et financière
- Sortie de l'épargne

**Financement de la Formation**

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

**Tarif ( hors frais de location de salle et repas )**

- 360 € HT soit 432 € TTC

**Durée et Dates**

- 7 h 30
- 4 mai 2026

**Objectifs de la Formation**

- Connaître les données sociétales de la Suisse,
- Comprendre les spécificités du statut du travailleur frontalier Suisse,
- Connaître ses droits et ses obligations,
- Découvrir quel est le portrait-robot du frontalier Suisse,
- Comprendre ce qu'est le droit d'option en matière de couverture santé,
- Connaître les différences entre CMU et LAMAL

**Prérequis nécessaires pour participer à la formation**

- Aucun

**Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation**

- Formation en présentiel ou en Visio Teams MS™.
- Minimum 5 personnes, maximum 10 personnes.
- Lieu de formation communiqué sur le site d'Audiolook.
- Inscriptions jusqu'à 72 heures avant la date de formation ( via mail ou directement depuis le site web ).

**Moyens pédagogiques et techniques**

- Cours théorique avec Powerpoint MS™, Quiz de validation des connaissances, Etudes d'offre assurancielle existante, Jeux de rôle.
- Outils : ordinateur du formateur, paper-board, vidéo projecteur, bloc-notes et stylos à fournir par les stagiaires.

**Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation**

- Remise aux stagiaires du book complet de formation et annexes courant ou fin de séance.
- ½ heure par journée d'apprentissage est consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation sous forme de différents quizz via des questions écrites. Corrections faites in situ.
- Remise aux stagiaires d'un questionnaire de fin de formation afin d'améliorer la qualité de la prestation ainsi que de confirmer la pertinence du contenu de la formation par rapport aux attentes des stagiaires.

**Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription, vous pouvez contacter Mme Carole REBUT au 04 50 31 77 44 ou par mail [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

**Accès aux personnes handicapées**

- Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap ; nous contacter.



## **Contenu de la formation**

### **Préambule**

La Suisse en quelques chiffres

### **Partie 1 : Le frontalier**

- Définition du Frontalier / repères sociétaux
- Les permis de travail
- Le Portrait-robot du Frontalier selon l'Office Fédéral de la Statistique Suisse

### **Partie 2 : Les assurances santé**

- L'Assurance santé du Frontalier sur ces 7 dernières années
- Le droit d'option / La CMU - LAMal
- Exemple : La compagnie Suisse Helsana
- Cas pratiques entre la CMU – LAMal
- Les complémentaires santé

### **Partie 3 : Les assurances connexes**

- Introduction sur les autres assurances du Frontalier Suisse
- Lexique des 10 particularismes à connaître

### **Annexes**

#### **Tests de connaissances**

**Financement de la Formation**

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

**Tarif ( hors frais de location de salle et repas )**

- 528 € HT soit 633.60 € TTC

**Durée et Dates**

- 11h soit 1.5 jours - 11 et 12 juin matin 2026

**Objectifs de la Formation**

- Connaître les assurances sociales et privées Suisses encadrant le statut du travailleur frontalier ( salarié ),
- Apprendre les fondamentaux du premier, second et troisième pilier mis en place en Suisse,
- Identifier les assurances qui s'activent pour chaque « risque » de la vie : retraite, invalidité, chômage, accident, maladie professionnelle, maternité (...),
- Identifier les limites et carences assurancielles de ce statut de travailleur.

**Prérequis nécessaires pour participer à la formation**

Connaissances sur les mécanismes simples de l'assurance santé pour un Frontalier Suisse.

**Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation**

- Formation en présentiel ou en Visio Teams MS™.
- Minimum 5 personnes, maximum 10 personnes.
- Lieu de formation communiqué sur le site d'Audiolook.
- Inscriptions jusqu'à 72 heures avant la date de formation ( via mail ou directement depuis le site web ).

**Moyens pédagogiques et techniques**

- Cours théorique avec Powerpoint MS™, Quiz de validation des connaissances, Etudes d'offre assurancielles existantes, Jeux de rôle.
- Outils : ordinateur du formateur, paper-board, vidéo projecteur, bloc-notes et stylos à fournir par les stagiaires.

**Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation**

- Remise aux stagiaires du book complet de formation et annexes courant ou fin de séance.
- ½ heure par journée d'apprentissage est consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation sous forme de différents quizz via des questions écrites. Corrections faites in situ.
- Remise aux stagiaires d'un questionnaire de fin de formation afin d'améliorer la qualité de la prestation ainsi que de confirmer la pertinence du contenu de la formation par rapport aux attentes des stagiaires.

**Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription, vous pouvez contacter Mme Carole REBUT au 04 50 31 77 44 ou par mail [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

**Accès aux personnes handicapées**

- Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap ; nous contacter.



## Contenu de la formation

### Préambule

La Pyramide de Maslow

La roue assurancielle Suisse

### **Partie 1 : Le 1<sup>er</sup> Pilier**

- La fiche de paie d'un Frontalier
- Repères sociétaux
- AVS – AI – APG – AC – Maternité/Paternité

### **Partie 2 : Le 2<sup>nd</sup> Pilier**

- La LPP
- Rente ou Capital ?
- La LAA
- Prestation en nature, prestation en espèces
- GAV vs LAA
- Exemple d'une solution Prévoyance du Frontalier

### **Partie 3 : Le 3<sup>ème</sup> Pilier**

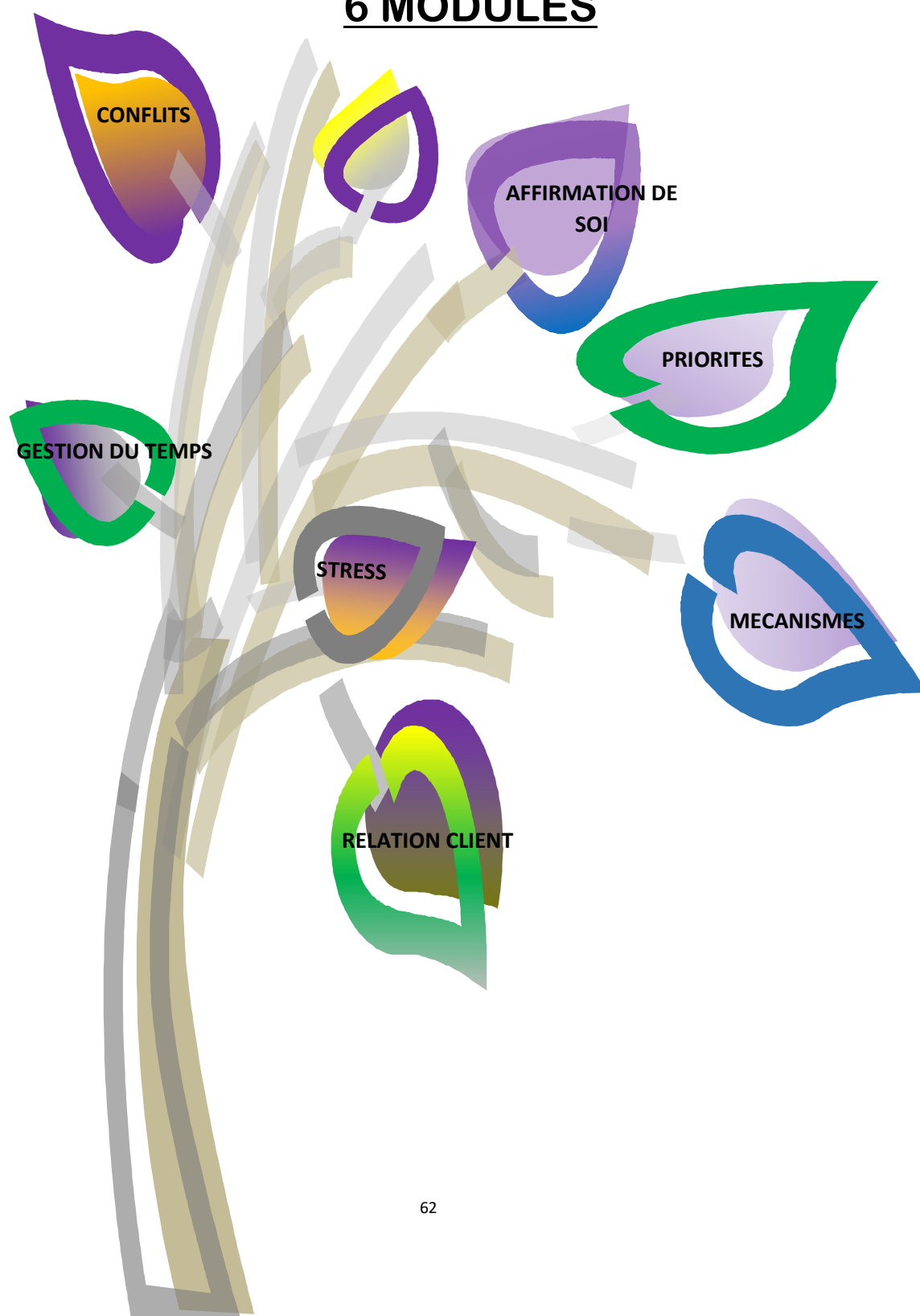
- Le type A et le type B
- Le statut de Quasi Résident Suisse
- Le bénéfice fiscal du type A
- Les 4 environnements du Taux de Change

### **Annexes**

#### **Tests de connaissances**

# FORMATIONS COMMUNICATION EFFICACITE PROFESIONNELLE

## 6 MODULES



## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

360 € HT soit 432 € TTC

## ***Durée et dates***

- 7 h 30
- 6 mai 2026

## ***Objectifs de la formation***

- Comprendre les enjeux de la relation client
- Favoriser la communication relationnelle
- Mettre en place des pratiques simples et efficaces
- Gagner en sérénité dans nos échanges

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, exemples ...
- Outils : ordinateur formateur , paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

## ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### **Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription, vous pouvez contacter Mme Carole REBUT au 04 50 31 77 44 ou par mail [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### **Accès aux personnes handicapées**

- Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap ; nous contacter.

## **Contenu de la formation**



### **Prendre conscience des mécanismes relationnels**

L'impact de nos conditionnements

Les réactions émotives à différencier des faits et des idées

La prise en compte du non verbal et paraverbal : posture, voix, intonation

### **Intégrer les fondamentaux**

L'impact négatif des messages et comportements toxiques

La pratique de l'écoute active et bienveillante

L'art de communiquer : qualité de présence, bonne élocution pour se présenter

### **Acquérir les techniques simples et efficaces**

Oser se positionner avec diplomatie et assertivité

Permettre la confirmation, la reformulation, le langage de précision

Traiter les demandes clients les situations délicates



## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

360 € HT soit 432 € TTC

## ***Durée et dates***

- 7 h 30
- 21 mai 2026

## ***Objectifs de la formation***

- Diagnostiquer les situations à risque conflictuel
- Intégrer et appliquer des techniques pour désamorcer les relations délicates
- Prévenir plutôt que guérir

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, exemples ...
- Outils : ordinateur formateur , paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

## ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### **Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription, vous pouvez contacter Mme Carole REBUT au 04 50 31 77 44 ou par mail [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### **Accès aux personnes handicapées**

- Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap ; nous contacter.

## **Contenu de la Formation**



### **Diagnostiquer et analyser les relations difficiles**

Cerner les causes potentielles des conflits

Détecter les étapes du conflit, de l'incompréhension à l'opposition

Reconnaître un conflit, d'une situation de désaccord, et les facteurs aggravants

### **Prévenir plutôt que guérir**

Intégrer les qualités comportementales

Reconnaître l'importance des émotions et s'en faire des alliées

Savoir prendre de la distance pour ne pas être affecté personnellement

### **Acquérir les techniques de résolution**

Reconnaître notre implication, responsabilité et notre pouvoir

Savoir prendre de la distance pour ne pas être affecté personnellement

S'affirmer avec bienveillance

### ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

### ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

360 € HT soit 432 € TTC

### ***Durée et dates***

- 7 h 30
- Nous consulter

### ***Objectifs de la formation***

- Comprendre les enjeux et les impératifs liés à la vente additionnelle par rebond,
- Apprendre à travailler son état d'esprit ( surmonter ses doutes, ses à priori, maintenir sa motivation, se fixer des objectifs ),
- Acquérir une posture commerciale plus efficiente ( éléments de langage, savoir-faire ),
- Appréhender les techniques et méthodes de vente orientées "rebond commercial" à travers plusieurs typologies clients,
- Améliorer sa capacité à susciter de l'intérêt, à contourner les objections et à mieux reformuler pour mieux conseiller et commercialiser.

### ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

### ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS, minimum 6 personnes maximum 10 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

### ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, exemples , jeux de rôle .....
- Outils : ordinateur formateur, paper board, feuilles stylos à fournir par les stagiaires, vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription, vous pouvez contacter Mme Carole REBUT au 04 50 31 77 44 ou par mail [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### ***Accès aux personnes handicapées***

- Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap ; nous contacter.



## **Contenu de la formation**

### **Préambule :**

La vente par rebond n'est qu'une étape d'une démarche globale

La pertinence économique, commerciale et sociale de la vente additionnelle

### **Partie 1 :**

- Combattre les à priori, les mauvaises influences,
- Le Marché, le Client, Moi,
- Connaître les enjeux de la vente additionnelle,

### **Partie 2 :**

- Sortir de sa zone de confort,
- Travailler sa posture commerciale, ( savoir être et savoir-faire ),
- Rappel des 7 étapes d'un entretien commercial,
- Savoir distinguer et "gérer" les 10 typologies client les plus fréquentes,
- Savoir adapter le traitement des objections à ces typologies clients,

### **Partie 3 :**

- Appréhender 5 méthodes de ventes orientées rebond,
- Les 4 situations de rencontres possibles,
- Etudier 5 prétextes de rencontres possibles ( approche proactive s/client ),
- Savoir reformuler et synthétiser,
- Savoir conclure,

### **ANNEXES**

Posture, Proxémie, Techniques « Ice breaker ».

### ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

### ***Tarif ( hors frais location de salle et repas)***

360 € HT soit 432 € TTC

### ***Durée et Dates***

- 7.5 h
- Nous consulter

NOUVEAU

### ***Objectifs de la formation***

- Faire un meilleur usage de notre capital pour gagner en disponibilité au service du client
- Fixer les objectifs et priorités quotidiennes et hebdomadaires pour être mieux organisé
- Utiliser des techniques simples et efficaces afin de gagner en confort et sérénité dans l'exercice de sa fonction

### ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

### ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

### ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, mises en situations...
- Outils : ordinateur formateur, paper board, feuilles stylos à fournir par les stagiaires, vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### **Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44

Mail : crebut@audiolookformation.fr

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## **Contenu de la Formation**



### **Optimisation de notre capital - temps : Conscience et auto discipline**

Identifier les « chronophages » externes et internes et connaître les moyens de les éliminer pour favoriser le contact client

Apprendre à mieux nous organiser et à planifier

Faire la différence entre l'urgent, l'important, le facile et le difficile

### **Optimisation de notre capital-temps : Propositions de techniques**

Appliquer la méthode « SMARTE » au service de notre organisation et de notre clientèle

Utiliser le « carré magique » au service de nos priorités

Optimiser notre boîte mail, Stop au déluge

Utiliser au mieux « nos drivers » personnels

Pratiquer les 7 règles d'or

Apprendre à dire « non » avec doigté, y compris à un client.

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

360 € HT soit 432 € TTC

#### *Durée et Dates*

- 7.5 h
- Nous consulter

**NOUVEAU**

#### *Objectifs de la formation*

- Mieux se synchroniser à travers des définitions communes
- Observer les différentes caractéristiques entre chaque générations afin de mieux travailler ensemble et de répondre à des attentes clients en pleine évolution
- Savoir utiliser des outils de langage et autres moyens de communication (digitale) pour une meilleure approche de la clientèle dans sa diversité

#### *Prérequis nécessaires pour participer à la formation*

- Aucun

#### *Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation*

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'Audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

#### *Moyens pédagogiques et techniques*

- Cours théoriques, exercices pratiques, mises en situations...
- Outils : ordinateur formateur, paper board, feuilles stylos à fournir par les stagiaires, vidéo projecteur

#### *Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation*

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai



- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### **Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au

04.50.31.77.44

Mail : crebut@audiolookformation.fr

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## **Contenu de la Formation**



### **APPROCHE GLOBALE (CONTEXCTUELLE)**

- Appréhender la grille de lecture intergénérationnelle
- Mieux décoder les différentes générations à travers de leurs aspirations, leur vision et leur relation au travail et leur relation aux autres
- Comprendre le lien entre les 4 générations étudiées afin d'apporter des réponses et des solutions plus pertinentes et gérer les éventuels conflits

### **CARACTERISTIQUES, LANGAGE ET METHODE**

- 4 Générations : Identifier leur résistance au changement et leur rapport aux échanges sur le lieu de travail et avec les clients
- Découvrir les vecteurs qui caractérisent les nouvelles générations (Y & Z) pour mieux communiquer sur le lieu de travail et avec les clients

Découvrir les outils de langage, de comportements, afin de lever les freins à des interactions constructives pour gagner en efficience et sérénité

## ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL

## ***Tarif hors frais location de salle et repas***

360 € HT soit 432 € TTC

## ***Durée et Dates***

- 7.5 h
- 22 juin 2026

**NOUVEAU**

## ***Objectifs de la formation***

- Savoir différencier les facteurs stressants afin d'adapter une stratégie personnelle (comprendre son propre fonctionnement ) pour gagner en sérénité
- Répondre positivement aux multiples stress de la vie quotidienne afin de s'en détacher et mieux appréhender la relation client
- Savoir utiliser des stratégies afin d'acquérir des outils de transformation relationnels

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'Audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, mises en situations...
- Outils : ordinateur formateur, paper board, feuilles stylos à fournir par les stagiaires, vidéo projecteur

## ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### **Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :

Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44

Mail : crebut@audiolookformation.fr

### **Accessibilité aux personnes handicapées**

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

## **Contenu de la Formation**

### **Comment repérer ses propres facteurs de stress**

- Définition et nature du stress
- Les composantes et les symptômes du stress
- Les facteurs de stress au travail et particulièrement en relation client



### **Comment alimenter le cercle vertueux**

- Stop aux stratégies dysfonctionnelles
- Trouver des alternatives par la résilience
- Garder le 'bon CAP'

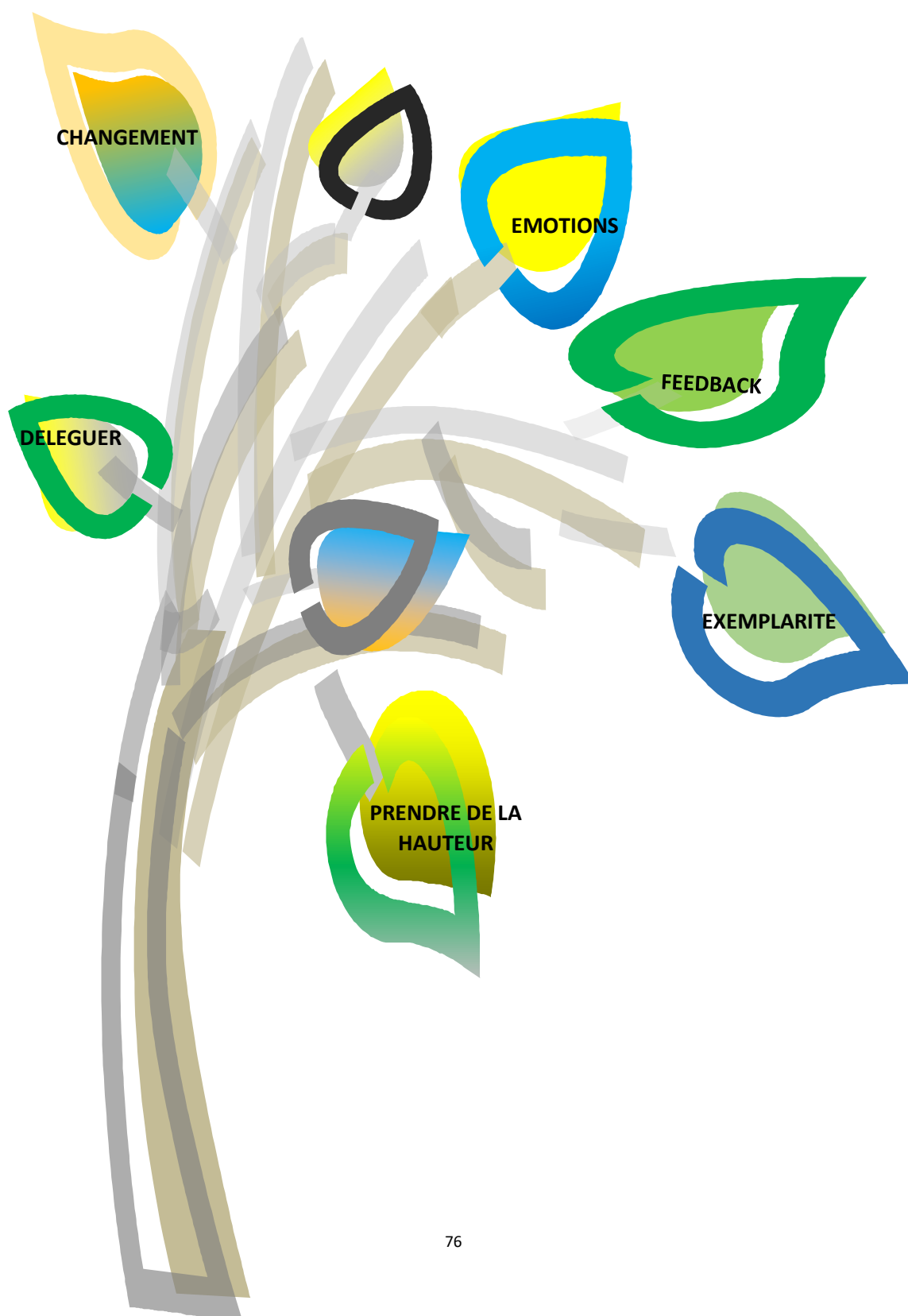
### **Intégrer des techniques simples et efficaces**

- Nommer les nouvelles valeurs
- Rédiger la liste de mes envies
- La pratique de la gratitude
- La pratique de l'ancrage
- Changer durablement ses habitudes avec la préparation positive

# FORMATIONS

## MANAGEMENT COMPORTEMENTAL

### 3 MODULES



## ***Financement de la formation***

- OPCO : FIF-PL

## ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

745 € HT soit 894 € TTC

## ***Durée et dates***

- 15 h soit 2 jours
- 22 mai et 1<sup>er</sup> juin 2025

**NOUVEAU**

## ***Objectifs de la formation***

- Parler le même langage entre Agents Généraux et utiliser un référentiel commun,
- Progresser dans leur posture de Leader & Manager pour développer l'exemplarité, la confiance en soi et l'autonomie lors de chaque échange,
- Apprendre à partager leurs expériences et leurs situations quotidiennes, Acquérir des outils concrets pour mieux s'affirmer dans leur rôle de « Capitaine » afin de conduire leurs équipes en agence de manière efficace,
- Apprendre à manager des « anciens » comme de nouveaux collaborateurs : intergénération

## ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Destinée aux Agents Généraux d'assurance pour piloter leurs équipes

## ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'Audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

## ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, mise en situation par jeux de rôle .....
- Outils : ordinateur formateur , paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription, vous pouvez contacter Mme Carole REBUT au 04 50 31 77 44 ou par mail [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### ***Accès aux personnes handicapées***

- Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap ; nous contacter.



## **Contenu de la formation**

### **JOUR 1**

#### **Faire un point de nos compétences en Leadership & Management**

- Identifier nos forces et nos compétences en Leadership & Management,
- Définir la posture « juste » entre « DarkVador et Yoda » pour mieux nous affirmer dans notre fonction d'Agent Général,

#### **Motiver par l'exemplarité – la participation – le co-développement**

- Sortir des relations, du langage « binaires / toxiques » qui démotivent,
- Créer, entretenir des relations de confiance intégrant le principe du « Ternaire » :  
« Moi, l'autre, la relation » dans chaque acte quotidien,
  - Savoir séparer la personne de la fonction : Bienveillant avec la personne, exigeant avec le travail,
  - Savoir accepter de pouvoir changer une relation et non un collaborateur,
  - Trouver le bon curseur pour gérer avec efficacité les 4 relations ternaires :  
« d'affect / d'intention / copain-copain / thérapeutique »,
  - Equité ou égalité ?
  - Savoir prendre de la hauteur pour entretenir notre équilibre et notre alignement,
  - Savoir filtrer la pression reçue par le groupe pour ensuite transmettre la bonne attitude ainsi que les bons messages,

#### **Méthodes**

- Comprendre l'approche comportementale,
- Savoir porter une réflexion sur l'état d'esprit, identifier où sont les outils mis à ma disposition,
- Agir en mettant en pratique à travers des questions/réponses et des mises en situation.

Support de cours papier et digitalisé fourni



## **JOUR 2**

### **Découvrir des Techniques et des Méthodes pour rendre ses actions en Management plus efficaces**

- Maîtriser la méthode de « l'entonnoir » lors de chaque entretien difficile ou non,
- Savoir transmettre des feedbacks de renforcement,
- Savoir transmettre des feedbacks de réorientation en recentrant ou recadrant afin de préparer au mieux des sanctions éventuelles ( si organisation multi-level ),
- Savoir fixer et suivre des objectifs, les fondamentaux à connaître en terme de méthode,  
Pratiquer la reconnaissance au travail en ne restant pas uniquement focus sur les résultats,  
Découvrir l'iceberg des hard skills et des soft skills.
- Les fondamentaux du recrutement : comment préparer et conduire un entretien,  
Savoir décoder la génération Z pour mieux la manager.

### **Méthodes**

- Comprendre le déroulé de chaque technique et de chaque méthode,





## **Renforcer vos Fondamentaux en Management et Leadership **Module 2****

*«Consolider votre posture de Leader et Manager  
Pour gagner en efficacité »*



### ***Financement de la formation***

- OPCO : FIF-PL

### ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

745 € HT soit 894 € TTC

### ***Durée et dates***

- 15 h soit 2 jours
- Nous consulter

### ***Objectifs de la formation***

- Parler le même langage entre Agents Généraux et utiliser un référentiel commun,
- Gagner en efficacité dans la gestion de votre temps, de vos priorités et apprenez à dire non.
- Apprendre à déléguer avec efficacité
- Maîtriser la conduite d'un Entretien Annuel d'Evaluation pour transformer cet échange en véritable Entretien de Collaboration
- Apprendre à partager ses expériences à travers des situations quotidiennes : acquérir des outils concrets pour mieux s'affirmer dans son rôle de « Capitaine » afin de conduire ses équipes en agence de manière efficace.

### ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Destinée aux Agents Généraux d'assurance pour piloter leurs équipes

### ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS , minimum 4 personnes maximum 8 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'Audiolook formation
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

### ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques, mise en situation par jeux de rôle .....
- Outils : ordinateur formateur , paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription, vous pouvez contacter Mme Carole REBUT au 04 50 31 77 44 ou par mail [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

### ***Accès aux personnes handicapées***

- Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap ; nous contacter.



## Contenu de la Formation

### **JOUR 1**

#### **Gagner en efficience dans la gestion de votre temps :**

- Comprendre que notre rapport au temps est une question de perception,
- Distinguer le temps chronologique du temps affectif,
- Apprendre à distinguer l'urgence de l'importance à travers la matrice de Dwight D. Eisenhower,
- Apprendre à ordonnancer ses tâches,
- Apprendre à dire « non ».

#### **Gagner en efficience en apprenant à déléguer :**

- Les règles d'or de la délégation,
- Qu'est-ce qui ne se délègue pas,
- Apprendre à utiliser la matrice d'autonomie en distinguant l'engagement de la compétence.

### **JOUR 2**

#### **Maîtriser la conduite d'un Entretien Annuel d'Evaluation :**

- Développer une réflexion autour de cet outil majeur de management,
- Savoir transformer cet échange en véritable Entretien de Collaboration,
- Apprendre à préparer, conduire et suivre un Entretien d'Evaluation dans un climat bienveillant et constructif,
- Se synchroniser à travers l'expérience de chacun sur les pièges à éviter,
- Qu'est-ce qu'un entretien d'évaluation réussi ?

#### **En option ( en fonction de la progression du groupe et du temps imparti ) :**

- Les 4 principaux types de conflits au travail,
- Comprendre la mécanique conflictuelle : comment gérer ? Quelle méthode ?  
( Découverte des travaux de Thomas KILMANN )

**Financement de la Formation**

- OPCO : FIF-PL

**Tarif ( hors frais de location de salle et repas )**

- 870 Eur HT soit 1.044 Eur TTC ( dont 135 Eur HT pour l'Etude Profil Talents Navigator <sup>TM</sup> remise et commentée en jour 2 ).

**Durée et Dates**

- 15 h  
2 et 22 juin 2026

**Objectifs de la Formation**

- Parler le même langage entre Agents Généraux et utiliser un référentiel commun,
- Apprendre à conduire le changement en gérant les différentes postures possibles pouvant y faire face ( travaux de J. KOTTER / E. KÜBLER-ROSS / S. JOHNSON ),
- Apprendre à transmettre du plaisir en découvrant l'esprit "Fish" pour renforcer son rôle de « Capitaine » et conduire ses équipes en agence de manière efficace,
- Connaître ses atouts/talents personnels pour faciliter le partage de ses différences grâce au profil Talents Navigator<sup>TM</sup> ( étude remise en format papier d'une quinzaine de pages, version digitale possible sur demande ).

**Prérequis nécessaires pour participer à la formation**

Formation destinée aux Agents d'assurance désireux mieux piloter leurs équipes, ayant suivi impérativement les Formation Niv.1 & 2

**Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation**

- Formation en présentiel ou en Visio Teams MS<sup>TM</sup>.
- Minimum 5 personnes, maximum 10 personnes.
- Lieu de formation communiqué sur le site d'Audiolook.
- Inscriptions jusqu'à 72 heures avant la date de formation ( via mail ou directement depuis le site web ).

**Moyens pédagogiques et techniques**

- Cours théorique avec Powerpoint MS<sup>TM</sup>, Quiz de validation des connaissances, Etudes d'offre assurancielle existante, Jeux de rôle.
- Outils : ordinateur du formateur, paper-board, vidéo projecteur, bloc-notes et stylos à fournir par les stagiaires.

**Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation**

- Remise aux stagiaires du book complet de formation et annexes courant ou fin de séance.
- ½ heure par journée d'apprentissage est consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation sous forme de différents quizz via des questions écrites. Corrections faites in situ.
- Remise aux stagiaires d'un questionnaire de fin de formation afin d'améliorer la qualité de la prestation ainsi que de confirmer la pertinence du contenu de la formation par rapport aux attentes des stagiaires.

**Contact**

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription, vous pouvez contacter Mme Carole REBUT au 04 50 31 77 44 ou par mail [crebut@audiolookformation.fr](mailto:crebut@audiolookformation.fr)

**Accès aux personnes handicapées**

- Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap ; nous contacter.

## Contenu de la Formation

### JOUR 1

#### **Accroître ma posture de « Leadership » dans toute démarche d'accompagnement au changement :**

- Les grands postulats de la conduite au changement,
- Distinguer les différentes postures/résistances possibles face au changement (\*),
- Connaître les 4 fenêtres du changement,
- Appréhender les 8 étapes du changement pour celui qui le conduit (\*\*),
- Appréhender les 8 étapes du changement pour celui qui le vit (\*\*\*),
- Découvrir une méthode simple et rapide pour mettre l'autre ( ou soi-même ) dans le changement : le D.A.KI.

#### **Sources :**

- (\*) Travaux de S. JOHNSON
- (\*\*) Travaux de J. KOTTER
- (\*\*\*) Travaux de E. KUBLER-ROSS

### JOUR 2

#### **Progresser en maîtrise de soi et en plaisir de faire grâce à la réalisation de votre profil « Talents Navigator™ » :**

- Appréhender les grands principes des tests de profil à travers les travaux de Carl Gustav JUNG et découvrir le modèle « Talents Navigator™ »,
- Bénéficier de la restitution de votre test de profil en intégrant les notions de préférence, de performance et de plaisir au travail, le tout dans une approche exclusivement socio-professionnelle,
- Connaître vos atouts personnels, vos forces, pour gagner en efficacité au quotidien,
- Mieux se connaître pour in fine mieux comprendre les autres.

*Votre étude de profil vous est remise en version papier, dans un format d'une quinzaine de pages. Version digitale possible en sus, à la demande.*



## **PACK NOUVEL ENTRANT**

### **ACCOMPAGNEMENT au RECRUTEMENT - Version STANDARD**

#### ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL financement partiel 1500 HT soit 1800 € TTC

#### ***Durée et Dates***

- 21 h

#### ***Objectifs de la formation***

- Accompagner dans la compréhension et l'acquisition des fondamentaux assuranciers les principaux contrats à tout nouvel entrant en vue de dégager du temps commercial à l'Agent et aux Collaborateurs déjà présents en Agence,
- Maîtriser la souscription de l'assurance automobile et toutes ses spécificités,
- Comprendre les modifications de la loi santé, son mécanisme,
- Comprendre le fonctionnement de la Garantie des Accidents de la Vie , son utilité, ses exclusions
- Comprendre les garanties obligatoires de l'assurance Habitation et savoir la proposer

#### ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

#### ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS d'une même compagnie , minimum 1 personnes maximum 4 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'Audiolook formation, chaque journée de formation est espacée d'un intervalle minimum d'une semaine
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

#### ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques.....
- Outils : ordinateur formateur , Paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites à chaque fin de journée de formation. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire à la fin des 3 jours de formations afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :  
Mme Carole REBUT au  
04.50.31.77.44  
Mail :  
crebut@audiolookformation.fr

### ***Accessibilité aux personnes handicapées***

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

*Concernant les programmes Assurances Automobiles et Santé -GAV, merci de vous référer aux formations catalogue !*



## **Contenu de la Formation Assurance Habitation**

### **I ) INTRODUCTION**

La petite histoire de l'assurance habitation , pourquoi

### **II ) Garantie Incendie et risques annexes**

- A) Les fondements de l'obligation
- B) Les garanties devenues d'intérêt public
- C) L'application de la garantie et des risques annexes telle qu'énoncée par la compagnie mandante ( étude des garanties au contrat CG)

### **III ) La Responsabilité Civile**

- A) Fondement juridique de la RC et application
- B) Exclusions générales
- C) Application de la garantie telle qu' énoncée par la compagnie mandante ( étude de la garantie au contrat CG)

### **IV ) Les autres garanties présentes dans les CG des compagnies mandantes**

### **V ) Comment souscrire ?**

- A ) Question utiles et nécessaires
- B) spécificités propres à chaque compagnies mandantes
- C) Questions pratiques et traitement des objections



# **PACK NOUVEL ENTRANT**

## **ACCOMPAGNEMENT au RECRUTEMENT**

### **Version PREMIUM**

#### ***Financement de la formation***

- OPCO : ATLAS et/ou FIF-PL financement partiel

#### ***Tarif ( hors frais location de salle et repas ) :***

1750 euros HT soit 2100 € TTC

#### ***Durée et Dates***

- 28 h soit 4 jours

#### ***Objectifs de la formation***

- Accompagner dans la compréhension et l'acquisition des fondamentaux assuranciers les principaux contrats à tout nouvel entrant en vue de dégager du temps commercial à l'Agent et aux Collaborateurs déjà présents en Agence,
- Maîtriser la souscription de l'assurance automobile et toutes ses spécificités,
- Comprendre les modifications de la loi santé, son mécanisme,
- Comprendre le fonctionnement de la Garantie des Accidents de la Vie , son utilité, ses exclusions
- Comprendre les garanties obligatoires de l'assurance Habitation et savoir la proposer
- Comprendre ce qu'est le droit d'option en matière de couverture santé,
- Connaître les différences entre CMU et LAMal – comment l'aider à choisir ?

#### ***Prérequis nécessaires pour participer à la formation***

- Aucun

#### ***Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation***

- Formation en présentiel ou en Visio via TEAMS d'une même compagnie , minimum 1 personnes maximum 4 personnes
- Lieu de formation sera communiqué sur le site d'Audiolook formation, chaque journée de formation est espacée d'un intervalle minimum d'une semaine
- Inscriptions jusqu'à 72 H avant la date de formation
- Inscription par mail ou sur le site [www.audiolookformation.fr](http://www.audiolookformation.fr)

#### ***Moyens pédagogiques et techniques***

- Cours théoriques, exercices pratiques.....
- Outils : ordinateur formateur , Paper board , feuilles stylos à fournir par les stagiaires , vidéo projecteur

### ***Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation***

- Remise au stagiaire du book de formation reprenant le cours théorique
- Une demi-heure sera consacrée au test d'évaluation des acquis de la formation auquel devra se conformer chaque stagiaire sous forme de QUIZZ et de questions écrites à chaque fin de journée de formation. Correction faite avec le formateur à l'issue de ce délai
- Un questionnaire sera remis au stagiaire à la fin des 4 jours de formations afin d'améliorer la qualité de la formation ainsi que de confirmer sa pertinence par rapport aux attentes des stagiaires

### ***Contact***

- Pour tout renseignement ou pour une demande d'inscription vous pouvez contacter :  
Mme Carole REBUT au 04.50.31.77.44  
Mail : crebut@audiolookformation.fr

### ***Accessibilité aux personnes handicapées***

Accès à la prestation :

Une adaptation de la formation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter.

*Concernant les programmes Assurances Automobiles / Santé -GAV et Santé Frontalier, merci de vous référer aux formations catalogue .*

*Concernant l'assurance Habitation, voir programme au catalogue !*

## ***ADRESSES UTILES***

### **Lieux de formations**

#### **SITE PETAL**

196 Rue Georges Charpak

74100 Annemasse

Tél : 06.72.30.50.88

[www.petal74.fr](http://www.petal74.fr)



#### **AUDIO LOOK FORMATION**

174 Rue de la Scie

74890 Bons en Chablais

Tél : 04.50.31.77.44

#### **AUTRES HERGEMENTS POSSIBLES**

B&B Hôtel – Rte des vouards – 74140 St Cergues – Tel : 0 890 106 708

CAMPANILE Findrol – 279 Rte des Marais – 74250 Fillinges – Tel : 04.50.02.02.65

**Lorsque la formation a lieu sur ces sites, seul leur règlement intérieur s'applique.**