



CATALOGUE  
DE FORMATIONS 2026



# Certification Qualiopi



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
**ACTIONS DE FORMATION**

ALTA ASSURANCES  
SAS immatriculée au RCS de Paris sous le numéro de 101 227 536 00014  
78, rue du faubourg Saint Denis 75010 - PARIS  
Enregistrée sous le numéro de déclaration d'activité 11757529875

**Alta Assurances** est née de l'initiative d'avocats intervenant en droit de la distribution des produits d'assurance.

Au fil de leur pratique, un constat s'est imposé : les intermédiaires en assurance ont besoin de formations concrètes et opérationnelles, notamment dans le cadre de leur obligation annuelle de **15 heures de formation DDA**.

Conçues et animées par des avocats en exercice, nos formations reposent sur une approche concrète, nourrie par la pratique et l'expérience contentieuse.

Il ne s'agit pas d'une approche théorique, mais de la mise à disposition d'un véritable savoir-faire.

**Une formation pensée par des praticiens, pour des praticiens.**

# LES FONDATRICES



*« Fortes de nos expériences auprès des professionnels du secteur de l'assurance, notamment dans le cadre de contrôles ACPR, d'audits et de problématiques de conformité, nous avons souhaité concevoir des formations pensées pour les praticiens, directement adaptées aux réalités opérationnelles du terrain et aux enjeux rencontrés au quotidien. »*

Lise PELTIER & Lucie REKKOUCHE  
Avocates et Fondatrices d'ALTA ASSURANCES

# NOS FORMATIONS

## E-LEARNING

Formez-vous à votre rythme grâce à nos parcours e-learning : un accès flexible à des contenus conçus pour s'adapter à vos contraintes professionnelles, où que vous soyez et quand vous le souhaitez.

---

## Le "SUR MESURE" en distanciel ou présentiel

Vous avez un besoin spécifique ? Contactez-nous à l'adresse **contact@alta-assurances.fr** et construisons ensemble une formation sur mesure, en présentiel ou à distance, pensée pour répondre précisément aux enjeux et aux réalités de votre activité.

*ALTA ASSURANCES peut adapter ses modalités d'intervention aux besoins des personnes en situation de handicap.*



# INSCRIPTION ET DELAIS D'ACCES

## POUR LES FORMATIONS E-LEARNING

Dès validation de l'inscription et du paiement, l'accès est immédiat. Le participant dispose aussitôt de son espace personnel et des modules vidéo sélectionnés, lui permettant de débiter sa formation sans délai.



## POUR LES FORMATIONS "SUR MESURE"

L'accès à la formation intervient dans les meilleurs délais, une fois le recueil des besoins réalisé. Cette étape, menée en collaboration avec le professionnel ou l'entreprise, nous permet de concevoir un projet de formation parfaitement adapté aux pratiques opérationnelles et aux objectifs poursuivis.

Dans tous les cas, notre priorité est de garantir un démarrage rapide, dans un cadre clair, conforme et efficace.

**Aucun prérequis n'est obligatoire pour suivre ces formations.**

# SOMMAIRE

Maîtriser l'environnement réglementaire et juridique	07
Maîtriser les produits d'assurance	16
Gestion et développement de la relation client	24





# MAÎTRISER L'ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE ET JURIDIQUE

Ce bloc vise à permettre aux professionnels de l'assurance de sécuriser durablement leur activité en maîtrisant les exigences réglementaires, en structurant leurs pratiques et en adoptant une posture conforme face aux enjeux de contrôle, de responsabilité et de conseil.

# 1. Identifier les intermédiaires en assurances

*Cette formation permet de comprendre la cartographie des intermédiaires en assurance.*

## **Contenu :**

Cette formation propose une analyse détaillée de l'écosystème de la distribution d'assurance, en distinguant les statuts d'agent général, de courtier, de mandataire d'assurance et de mandataire d'intermédiaire d'assurance, ainsi que leurs rôles, responsabilités et cadres d'intervention.

Ce module offre une compréhension approfondie de la structuration du secteur, du rôle de l'ORIAS et des associations professionnelles agréées. Il permet d'appréhender les obligations propres à chaque acteur ainsi que les enjeux qui y sont associés.

## **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagné de schémas synthétiques permettant de visualiser clairement l'écosystème.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

19 euros TTC / 1 heure

# 2. La gestion du personnel des IAS

*Cette formation a pour objectif de doter les intermédiaires en assurances des compétences nécessaires pour encadrer leur personnel dans le respect des obligations réglementaires et des bonnes pratiques du secteur.*

## **Contenu :**

Cette formation aborde les exigences de capacité professionnelle des collaborateurs, les obligations de formation continue ainsi que la responsabilité du dirigeant en matière de supervision. Il met également en évidence les risques liés à une mauvaise gestion.

L'approche est opérationnelle et orientée sécurisation, avec une lecture claire des risques juridiques et organisationnels.

## **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, enrichie d'exemples concrets et de situations à risque.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

19 euros TTC / 1 heure

Page 09

## 3. Animer son réseau de distribution

*L'objectif est de permettre aux professionnels de structurer et piloter un réseau de distribution.*

### **Contenu :**

Le module traite de l'organisation des réseaux, des obligations de l'animateur de réseau, des mécanismes de supervision et de contrôle, ainsi que des outils de pilotage de la performance. Il aborde également les risques liés à une mauvaise maîtrise des pratiques du réseau. Cette formation est à jour des enseignements de la dernière Matinée de la protection de la clientèle de l'ACPR du 31 mars 2026.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée d'outils pratiques et de grilles d'analyse.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche terrain, directement applicable, orientée management et conformité.

19 euros TTC / 1 heure

## 4. Se préparer à un contrôle ACPR

*Cette formation permet d'anticiper les exigences de l'autorité de supervision et de structurer une organisation capable de répondre efficacement à un contrôle. Elle vise à réduire significativement les risques de sanction.*

### **Contenu :**

Cette formation permet d'anticiper les exigences de l'autorité de supervision et de structurer une organisation capable d'anticiper et de répondre efficacement à un contrôle.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme d'un module e-learning vidéo, accompagnée de cas concrets.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche audit et conformité, basée sur l'expérience de l'intervenant, avec mise en situation réaliste.

19 euros TTC / 1 heure

Page 10

## 5. Se préparer à un contrôle de la DDPP

*L'objectif est de sécuriser les pratiques commerciales en intégrant les exigences en matière de protection du consommateur et en anticipant les contrôles de la DDPP.*

### **Contenu :**

Le module présente les missions de la DDPP, les types de contrôles réalisés, les pratiques commerciales à risque (information trompeuse, défaut de transparence) et les sanctions encourues. Il insiste sur la nécessité d'une communication claire et loyale.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de cas concrets.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche pragmatique centrée sur la prévention des risques et la sécurisation des pratiques.

19 euros TTC / 1 heure



## 6. LCB-FT : les bons réflexes

*Cette formation vise à permettre aux professionnels de mettre en place une vigilance efficace en matière de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme.*

### **Contenu :**

Le module aborde les principes de la LCB-FT, les obligations de connaissance client (KYC), les niveaux de vigilance, la détection des opérations atypiques et les obligations déclaratives. Il met en lumière les risques de non-conformité et leurs conséquences.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de cas concrets.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche opérationnelle, axée sur le développement de réflexes professionnels.

19 euros TTC / 1 heure

# 7. Techniques de vente modernes en assurance : vendre sans pression

*L'objectif est de concilier performance commerciale et respect du cadre réglementaire afin de sécuriser chaque étape du processus de vente.*

## **Contenu :**

Le module traite du cadre légal de la distribution, des obligations d'information, du devoir de transparence et des pratiques commerciales encadrées. Il met en évidence les risques liés à une vente non conforme.

## **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de cas concrets.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche concrète orientée terrain, avec mise en application immédiate.

19 euros TTC / 1 heure

# 8. Fraude et corruption en assurance : les détecter, les prévenir et sécuriser vos pratiques

*La formation a pour objectif de permettre aux professionnels de l'assurance d'identifier les mécanismes de fraude et de corruption, de renforcer leur vigilance dans leur pratique quotidienne et d'adopter les bons réflexes pour sécuriser leurs activités.*

## **Contenu :**

Cette formation présente les principales formes de fraude et de corruption dans le secteur de l'assurance, leurs conséquences juridiques, économiques et réputationnelles, ainsi que les dispositifs de prévention et de détection à mettre en œuvre. Elle aborde notamment la fraude interne et externe, les signaux faibles, les risques liés à l'intelligence artificielle, la corruption active et passive, les conflits d'intérêts, les cadeaux et invitations, ainsi que les principaux outils de conformité issus notamment de la loi Sapin II.

## **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de cas concrets.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche prospective et stratégique.

19 euros TTC / 1 heure

Page 12

## 9. Devoir de conseil et recueil des besoins

*Cette formation vise à structurer une démarche de conseil rigoureuse et traçable, en conformité avec les exigences réglementaires.*

### **Contenu :**

Ce module aborde les bonnes pratiques pour respecter les étapes du devoir de conseil et pour formuler une recommandation adaptée conforme au cadre réglementaire.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de cas concrets.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche structurée et orientée sécurisation.

19 euros TTC / 1 heure



## 10. POG : ce que vous devez vraiment savoir

*Cette formation vise à clarifier les exigences liées à la gouvernance et à la surveillance des produits d'assurance.*

### **Contenu :**

Le module traite de la définition du marché cible, des obligations des concepteurs et des distributeurs, du suivi des produits et des responsabilités associées.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de cas concrets.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche synthétique et opérationnelle.

19 euros TTC / 1 heure

# 11. Introduction au RGPD

*L'objectif est de sécuriser la gestion des données clients et de prévenir les risques liés à leur traitement.*

## **Contenu :**

Le module présente les principes du RGPD, les obligations des professionnels, la gestion des données sensibles et les risques en cas de non-conformité.

## **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de cas concrets.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche claire et pragmatique.

19 euros TTC / 1 heure



# 12. Conflits d'intérêts et éthique commerciale

*La formation a pour objectif de permettre aux intermédiaires en assurance d'identifier, prévenir et gérer les situations de conflits d'intérêts tout en adoptant une posture éthique et conforme.*

## **Contenu :**

Le module aborde les typologies de conflits, les obligations de transparence et les bonnes pratiques permettant de sécuriser les décisions commerciales.

## **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de cas pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche opérationnelle et réglementaire.

19 euros TTC / 1 heure

# 13. Traitement des réclamations

*Cette formation vise à permettre la structuration d'un processus de gestion des réclamations conforme et efficace.*

## **Contenu :**

Le module traite des obligations réglementaires, des délais de traitement, des bonnes pratiques et des enjeux en matière de satisfaction client.

## **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de cas réels.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche orientée qualité et image.

19 euros TTC / 1 heure

# 14. Le respect du secret médical

*L'objectif est d'appréhender les obligations liées au secret médical, de sécuriser le traitement des données de santé et de prévenir les risques juridiques.*

## **Contenu :**

Le module aborde la définition du secret médical, les obligations associées et les bonnes pratiques.

## **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche rigoureuse et sécurisante.

19 euros TTC / 1 heure

# 15. RSE et durabilité dans l'assurance

*Le module traite des obligations réglementaires, des bonnes pratiques et des enjeux en matière de satisfaction client.*

## **Contenu :**

Cette formation vise à intégrer les enjeux de durabilité dans les pratiques professionnelles et à valoriser la dimension responsable de l'activité.

## **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de cas concrets.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche stratégique et différenciante.

19 euros TTC / 1 heure





# MAÎTRISER LES PRODUITS D'ASSURANCE

Ce bloc vise à renforcer l'expertise technique des professionnels de l'assurance afin de leur permettre de comprendre en profondeur les produits, d'adapter leur conseil aux besoins réels des clients et de sécuriser leurs ventes dans un cadre réglementé. Il constitue un levier direct de performance commerciale et de crédibilité professionnelle.

## 16. Maîtriser l'assurance embarquée

*Cette formation vise à maîtriser les nouveaux modèles de distribution intégrée de l'assurance, en comprenant les mécanismes d'intégration du produit dans le parcours client. Elle permet d'identifier les opportunités de développement commercial tout en sécurisant les pratiques dans un cadre réglementaire exigeant.*

### **Contenu :**

Le module analyse le fonctionnement de l'assurance embarquée, les logiques d'intégration dans des parcours d'achat (e-commerce, mobilité, services), ainsi que le rôle des différents acteurs impliqués (assureurs, distributeurs, plateformes). Il aborde également les enjeux réglementaires liés à l'information client, au consentement et à la responsabilité du distributeur.

### **Modalités pédagogiques :**

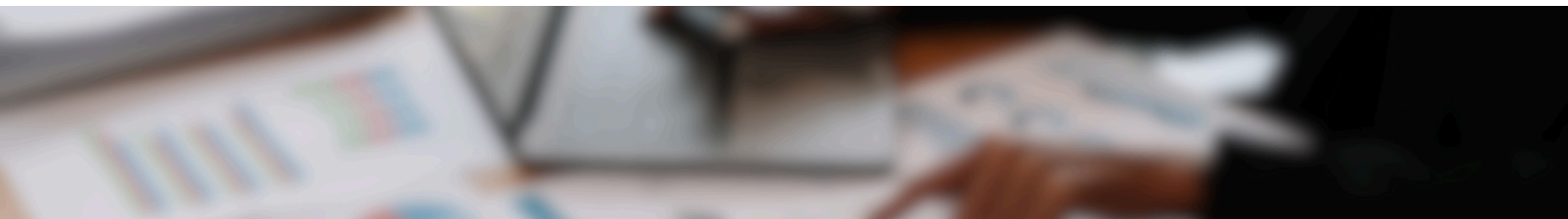
La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche orientée innovation et business, avec un décryptage clair d'un modèle en forte croissance.

19 euros TTC / 1 heure



## 17. Maîtriser l'assurance paramétrique

*L'objectif est de comprendre un modèle assurantiel innovant reposant sur des déclencheurs objectifs, afin de pouvoir l'expliquer simplement au client et identifier ses cas d'usage pertinents.*

### **Contenu :**

Le module détaille le fonctionnement de l'assurance paramétrique (indices, seuils de déclenchement, indemnisation automatique), ses différences avec les contrats traditionnels et ses domaines d'application (climat, transport, événements). Il met en lumière ses avantages en termes de rapidité et de transparence, ainsi que ses limites.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche pédagogique de vulgarisation d'un concept technique, orientée conseil client.

19 euros TTC / 1 heure

# 18. Maîtriser l'assurance affinitaire

*Cette formation vise à maîtriser les spécificités de l'assurance affinitaire, souvent mal comprise, et à sécuriser sa distribution dans un cadre fortement encadré.*

## **Contenu :**

Cette formation présente les caractéristiques de l'assurance affinitaire, son cadre réglementaire et ses modalités de distribution, ainsi que les bonnes pratiques pour la proposer de manière conforme et adaptée aux besoins des clients.

## **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche pragmatique centrée sur les pratiques terrain et la prévention des risques.

19 euros TTC / 1 heure



# 19. Maîtriser l'assurance Responsabilité Civile des Mandataires sociaux

*L'objectif est de comprendre les enjeux de responsabilité des dirigeants et de positionner efficacement une solution d'assurance adaptée à une clientèle exigeante.*

## **Contenu :**

Cette formation présente les spécificités de l'assurance RCMS, ses garanties, ses exclusions et modalités de mise en œuvre, ainsi que les bonnes pratiques pour analyser les risques et proposer une couverture acceptable.

## **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche haut de gamme orientée conseil à forte valeur ajoutée.

19 euros TTC / 1 heure

## 20. Maîtriser l'assurance cyber

*Le module détaille les risques de mise en cause des dirigeants (faute de gestion, décisions stratégiques), les garanties proposées, les exclusions et les profils concernés. Il met en lumière les enjeux patrimoniaux et les attentes spécifiques de cette cible.*

### **Contenu :**

Le module analyse les différentes typologies d'attaques (ransomware, fuite de données, interruption d'activité), leurs conséquences financières et juridiques, ainsi que les garanties proposées par les contrats. Il aborde également les enjeux de prévention et d'accompagnement.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche orientée risque et conseil, avec une forte dimension terrain.

19 euros TTC / 1 heure

## 21. Maîtriser l'assurance-vie

*Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de maîtriser les fondamentaux de l'assurance-vie, ses mécanismes, son cadre juridique afin de conseiller efficacement des solutions adaptées aux objectifs patrimoniaux.*

### **Contenu :**

Le module détaille le fonctionnement du contrat, les supports d'investissement et les différents objectifs clients. Il met en évidence l'importance de l'adéquation profil / produit.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche patrimoniale, pédagogique et orientée conseil.

19 euros TTC / 1 heure

## 22. Maîtriser l'assurance obsèques

*Le module présente les types de contrats (en capital, en prestations), les modalités de fonctionnement et les profils clients concernés. Il aborde également les enjeux émotionnels et les attentes des souscripteurs.*

### **Contenu :**

Le module présente les types de contrats (en capital, en prestations), les modalités de fonctionnement et les profils clients concernés. Il aborde également les enjeux émotionnels et les attentes des souscripteurs.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche humaine et relationnelle, adaptée à un sujet sensible.

19 euros TTC / 1 heure



## 23. Maîtriser l'assurance complémentaire santé et prévoyance

*L'objectif est de maîtriser les fondamentaux de l'assurance complémentaire santé et prévoyance afin d'apporter un conseil adapté aux besoins et à la situation des clients.*

### **Contenu :**

L'objectif est de comprendre les besoins essentiels de protection des clients et de proposer des solutions adaptées.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche concrète et orientée conseil personnalisé.

19 euros TTC / 1 heure

## 24. Maîtriser l'assurance automobile

*Cette formation a pour objectif de permettre aux professionnels de maîtriser les fondamentaux de l'assurance automobile, ses garanties et son cadre réglementaire afin de proposer des solutions adaptées aux besoins des assurés.*

### **Contenu :**

Cette formation vise à maîtriser un produit incontournable et à en expliquer clairement les garanties au client.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche simple, pédagogique et orientée client.

19 euros TTC / 1 heure



## 25. Maîtriser l'assurance multirisque professionnelle

*L'objectif est d'identifier les risques propres à chaque activité professionnelle et de construire une couverture adaptée.*

### **Contenu :**

Le module détaille les garanties principales, les typologies de risques (locaux, responsabilité, exploitation) et les spécificités selon les secteurs d'activité. Il met en lumière l'importance de l'analyse du besoin.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche terrain et personnalisée.

19 euros TTC / 1 heure

## 26. Maîtriser l'assurance emprunteur

*L'objectif de cette formation est de permettre aux professionnels de maîtriser les fondamentaux de l'assurance emprunteur, ses garanties et son cadre réglementaire afin de proposer des solutions adaptées aux profils et aux projets des emprunteurs.*

### **Contenu :**

Cette formation présente les principes de l'assurance emprunteur, ses garanties, ses exclusions et modalités de souscription, ainsi que le cadre réglementaire et les bonnes pratiques pour analyser les besoins et proposer une couverture adaptée.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche commerciale et pédagogique.

19 euros TTC / 1 heure



## 27. Maîtriser les assurances chien-chat

*L'objectif est de comprendre un marché en croissance et d'identifier les attentes des clients.*

### **Contenu :**

Le module détaille le fonctionnement des contrats, les garanties proposées et les profils clients concernés. Il met en évidence les enjeux liés aux frais vétérinaires.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche accessible et orientée client.

19 euros TTC / 1 heure

## 28. Maîtriser l'assurance voyage

*Le module présente les spécificités de l'assurance voyage, ses garanties (assistance, annulation, frais médicaux), ses exclusions et son cadre de mise en œuvre.*

### **Contenu :**

Cette formation détaille le contrat d'assurance voyage ainsi que les bonnes pratiques pour analyser les besoins des clients et proposer une couverture adaptée à leurs déplacements.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche orientée sécurité et conseil.

19 euros TTC / 1 heure

## 29. Maîtriser les assurances construction

*L'objectif est de comprendre un domaine technique et réglementé afin de sécuriser le conseil et la vente.*

### **Contenu :**

Le module détaille les assurances obligatoires, les responsabilités des intervenants et les risques liés aux chantiers. Il met en évidence les obligations légales.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de module e-learning vidéo, accompagnée de recommandations de bonnes pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Approche technique simplifiée, orientée sécurisation.

19 euros TTC / 1 heure



# GESTION ET DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT

Ce bloc vise à transformer la posture des professionnels de l'assurance en leur permettant de développer une approche commerciale structurée, différenciante et orientée performance, tout en renforçant la qualité du conseil et la fidélisation client dans un environnement fortement concurrentiel.

# 30. Construire un pitch impactant en 3 minutes

*Cette formation permet aux participants de structurer un discours commercial court, percutant et immédiatement différenciant. L'objectif est de maîtriser l'art de capter l'attention dès les premières secondes, de valoriser clairement sa proposition de valeur et de susciter l'intérêt du client ou du prospect dans un temps très contraint.*

## **Contenu :**

Le module détaille les fondamentaux d'un pitch efficace : construction du message, hiérarchisation des informations, formulation d'une proposition de valeur claire et adaptation du discours en fonction du profil client. Une attention particulière est portée à l'impact des premières phrases, à la clarté du positionnement et à la capacité à simplifier des offres complexes.

L'approche est résolument opérationnelle, orientée résultats, avec des exemples concrets issus du secteur de l'assurance.

19 euros TTC / 1 heure

## **Modalités pédagogiques :**

Le format repose sur une vidéo pédagogique dynamique accompagnée d'un support méthodologique permettant aux apprenants de construire leur propre pitch de manière structurée et immédiatement exploitable en situation professionnelle.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

# 31. Transformer les objections en opportunités

*Cette formation vise à permettre d'identifier les différentes typologies d'objections, d'adopter les techniques de réponse adaptées et de renforcer leur capacité à conclure une vente.*

## **Contenu :**

Le module aborde les différentes typologies d'objections (prix, besoin, confiance, timing) ainsi que les techniques de traitement efficaces : reformulation, questionnement, argumentation et validation. Il met également en lumière l'importance de la posture du conseiller dans la gestion des situations de tension.

La formation est proposée sous forme de vidéo accompagnée d'illustrations concrètes issues du quotidien des conseillers en assurance.

19 euros TTC / 1 heure

## **Modalités pédagogiques :**

La formation s'appuie sur une vidéo immersive complétée par des cas pratiques inspirés de situations réelles rencontrées par les professionnels de l'assurance.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

## 32. Créer la confiance pour mieux fidéliser

*La formation s'appuie sur une vidéo immersive complétée par des cas pratiques inspirés de situations réelles rencontrées par les professionnels de l'assurance.*

### **Contenu :**

Le module explore les mécanismes de la confiance dans la relation commerciale, en mettant l'accent sur la posture du conseiller, la transparence, la cohérence du discours et la qualité du suivi client. Il aborde également les leviers permettant de renforcer la crédibilité professionnelle.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée sous forme de vidéo accompagnée d'illustrations concrètes issues du quotidien des conseillers en assurance.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

La pédagogie repose sur une approche terrain, avec des jeux de rôle et des scénarios réalistes, permettant de développer des réflexes professionnels directement mobilisables.

19 euros TTC / 1 heure



## 33. Réussir un entretien client : structure, écoute et impact

*Cette formation vise à structurer efficacement un entretien client afin d'en maximiser l'impact commercial, tout en garantissant une qualité d'écoute et de conseil optimale.*

### **Contenu :**

Le module détaille les différentes étapes d'un entretien réussi : préparation, phase de découverte, argumentation, traitement des objections et conclusion. Il insiste sur l'importance de la structuration et de la maîtrise du temps d'échange.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation repose sur une vidéo pédagogique enrichie de cas pratiques permettant d'illustrer chaque étape de l'entretien.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

La formation repose sur une vidéo pédagogique enrichie de cas pratiques permettant d'illustrer chaque étape de l'entretien.

19 euros TTC / 1 heure

## 34. L'art de poser les bonnes questions

*L'objectif est de développer une capacité fine de questionnement afin d'identifier les besoins réels du client et d'améliorer la pertinence du conseil apporté.*

### **Contenu :**

Le module aborde les différents types de questions (ouvertes, fermées, alternatives), les techniques d'écoute active et les méthodes de reformulation. Il met en évidence le rôle central du questionnement dans la construction d'une recommandation adaptée.

### **Modalités pédagogiques :**

La formation est proposée en vidéo, accompagnée d'exemples concrets et d'exercices pratiques.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

La formation est proposée en vidéo, accompagnée d'exemples concrets et d'exercices pratiques.

19 euros TTC / 1 heure

## 35. Communication : décrypter les signaux clients

*Cette formation permet de développer une compréhension fine des signaux verbaux et non verbaux émis par les clients afin d'adapter son discours et sa posture en temps réel.*

### **Contenu :**

Le module explore les fondamentaux de la communication interpersonnelle : langage verbal, non verbal, signaux d'intérêt ou de résistance, et techniques d'adaptation du discours en fonction des réactions du client.

### **Modalités pédagogiques :**

Le format repose sur une vidéo pédagogique illustrée par des analyses de situations concrètes.

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

- Quiz de validation des acquis
- Attestation de formation

Le format repose sur une vidéo pédagogique illustrée par des analyses de situations concrètes.

19 euros TTC / 1 heure

# Alta

ASSURANCES

Recentrer l'assurance sur ceux qui la font

ALTA ASSURANCES

SAS immatriculée au RCS de Paris sous le numéro de 101 227 536 00014

78, rue du Faubourg Saint Denis 75010 - PARIS

Enregistrée sous le numéro de déclaration d'activité 11757529875