ASSURANCE AUTOMOBILE | 1 HEURE

LE CONSEIL ET LA RELATION CLIENT

Objectifs de la formation

- Conduire un entretien de découverte
- Expliquer les garanties au conducteur
- Répondre aux objections du client

Durée de la formation

1 heure, vidéos et évaluation comprises.

Public et prérequis

Professionnels de l'assurance : courtiers, agents, mandataires et collaborateurs. Aucune durée minimale d'expérience professionnelle requise.

Moyens techniques et accès

Formation 100 % en ligne, à votre rythme pendant la période d'accès prévue à l'inscription. Ordinateur, tablette ou smartphone, Internet et sortie audio.

Méthodes et évaluation

Questionnaire de positionnement, cinq chapitres vidéo, QCM final et évaluation de fin de formation. Score minimum au QCM : 80 %.

Accompagnement et attestation

Assistance technico-pédagogique de 9 h à 19 h, 7 j/7. Attestation DDA à l'issue du parcours validé.

Handicap : contactez-nous pour étudier les adaptations nécessaires. aide@amjt.fr · 06 70 89 66 11

oorikas

Contenu de la formation en ligne

01. Mener un entretien de découverte efficace

02. Identifier les besoins réels du conducteur

03. Expliquer simplement les garanties complexes

04. Répondre aux objections commerciales

05. Fidéliser un client en assurance automobile

Programme - novembre 2026



Votre responsable pédagogique

Julien Tabore

Formateur - Enseignant - Juriste

Responsable pédagogique Oorikas. Encadrement des parcours et accompagnement des apprenants avec l'équipe pédagogique.

aide@amjt.fr

Oorikas · AM&JT