

CATALOGUE DE FORMATIONS



Développement personnel



Comportement commercial



Banque et Assurance



À propos

Notre centre de formation est spécialisé dans l'accompagnement des entrepreneurs, des managers, des commerciaux, dans les domaines de la banque et l'assurance.

"Le succès n'est pas la clé du bonheur.

Le bonheur est la clé du succès. Si vous aimez ce que vous faites, vous réussirez"

Albert Schweitzer



LEYGONIE
CONSULTING

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

EIRL Leygonie Consulting – 13 Rue de la Marne 45 160 OLIVET – 06 62 19 41 68 – Christine.leygonie@orange.fr

<https://leygonieconsulting.fr/>

Siret 51429023800054 – Code APE 7022Z – NDA 24450409445



Nous vous accompagnons sur les sujets suivants :

- Identifier et analyser les besoins du client, le conseiller et proposer une solution cohérente et appropriée.
- Maîtriser le processus de la recommandation personnalisée
- Appréhender les marchés de produits d'épargne pertinents
- Appréhender les régimes matrimoniaux, successoraux et fiscaux applicables
- Appréhender les marchés de produits de santé, prévoyance et retraite pertinents et maîtriser l'articulation entre la protection sociale obligatoire et les garanties distribuées.
- Appréhender le marché des produits d'assurance de biens et de responsabilités.

N'hésitez pas à consulter LEYGONIE Consulting pour tout autre sujet ne figurant pas dans cette liste

Formations répondant aux exigences de l'arrêté du 26/09/2018 relatif à la liste des compétences éligibles pour les actions de formation ou de développement professionnel continu prévus par l'article R.512-13-1 du code des assurances.

DIRECTIVE DISTRIBUTION ASSURANCE

Arrêté du 26 septembre 2018 relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continu prévus à l'article R. 512-13-1 du code des assurances

Appréhender l'activité et l'environnement de la distribution d'assurances et ses évolutions au regard des fonctions exercées

- Maîtriser les conditions d'accès et d'exercice de l'activité de distributeur
- Appréhender les différents acteurs de la distribution d'assurances
- Maîtriser les règles de gouvernance et de surveillance des produits, de protection de la clientèle, d'information et de conseil, de gestion des conflits d'intérêts, de rémunération, de traitement des réclamations, de dispositif de médiation
- Identifier les évolutions juridiques, économiques, financières, démographiques, technologiques ou sociétales et leurs impacts sur la distribution d'assurances
- Tirer les conséquences de ces évolutions sur son activité en matière de distribution d'assurances

Maîtriser la relation client

- Maîtriser l'information sur les produits présentés au client
- Appréhender l'ensemble des composantes de la situation du client
- Identifier et analyser les besoins du client, le conseiller et proposer une solution cohérente ou appropriée
- Maîtriser le processus de la recommandation personnalisée
- Formaliser l'information et le conseil, notamment la traçabilité du questionnement du client sur ses besoins et demandes ainsi que des solutions proposées et la traçabilité de l'ensemble des informations et documents remis au client
- Identifier et prendre en compte les évolutions de la situation et des besoins du client nécessitant une évolution du contrat

Mettre en œuvre les mesures de prévention et de conformité

- Appliquer les règles en matière de contrôle interne, de prévention des risques, de protection des données personnelles, de lutte contre la fraude, de lutte contre le blanchiment et de financement du terrorisme et de lutte contre la corruption
- Appliquer les règles déontologiques

S'adapter aux évolutions organisationnelles et technologiques

- Maîtriser les outils de l'environnement de travail dont les outils du parcours client y compris les outils digitaux
- S'approprier la culture de l'entreprise en vue de favoriser l'intérêt du client tout au long du processus de distribution

Développer un portefeuille dans le respect de la réglementation

- Prospector, commercialiser et négocier de manière adaptée à la clientèle concernée
- Traiter les données des clients en vue d'adapter l'offre
- Maîtriser les règles applicables en matière de collecte, mise à jour, gestion et exploitation des données client



COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES AU MODE DE DISTRIBUTION

Assurance de personnes-vie, capitalisation

- Appréhender les marchés des produits d'épargne pertinents
- Appréhender les régimes matrimoniaux, successoraux et fiscaux applicables
- Appréécier les avantages et risques liés aux différentes options d'investissement

Assurances de personnes en prévoyance, santé, retraite

- Appréhender les marchés de produits santé, prévoyance et retraite pertinents et maîtriser l'articulation entre la protection sociale obligatoire et les garanties distribuées
- Maîtriser les mécanismes de l'assurance collective

Assurance dommages aux biens et responsabilités

- Appréhender le marché des produits d'assurance de biens et responsabilités
- Comprendre les règles spécifiques applicables notamment celles relatives à la protection de la clientèle

COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES AU MODE DE DISTRIBUTION

- Maîtriser les spécificités et les règles applicables au démarchage
- Maîtriser les spécificités et les règles applicables à la vente à distance
- Maîtriser les techniques et les outils permettant de gérer les différentes étapes de la relation client à distance

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES GÉNÉRALES

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES SPÉCIFIQUES AUX FONCTIONS

Intermédiaires personnes physiques et mandataires sociaux des intermédiaires personnes morales en contact direct avec la clientèle ou qui encadrent habituellement des personnes en contact direct avec la clientèle

- Concevoir ou mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Adapter la commercialisation à l'évolution de l'environnement économique, de la réglementation applicable ou le cas échéant de l'offre de produits
- Encadrer et animer les activités des salariés assurant les fonctions de distribution
- Connaître les procédures de l'Autorité de contrôle prudentiel et de la résolution en matière de contrôle et de sanction ou les procédures de contrôles internes déclinées au sein de l'entité

Personnes directement responsables d'un bureau de production ou de l'animation d'un réseau de personnes en lien direct avec le client

- Concevoir ou mettre en œuvre un plan d'actions commerciales
- Adapter la commercialisation à l'évolution de l'environnement économique, de la réglementation applicable ou le cas échéant de l'offre de produits
- Encadrer et animer les activités des salariés assurant les fonctions de distribution
- Connaître les procédures de l'Autorité de contrôle prudentiel et de la résolution en matière de contrôle et de sanction ou les procédures de contrôles internes déclinées au sein de l'entité

Pour répondre à vos obligations de formations réglementaires et transformer ce cadre réglementaire en véritable opportunité de formation et de développement de compétences pour vos collaborateurs, LEYGONIE Consulting met à votre disposition différentes solutions.

Les modules qui sont présentés ici, pourraient être éligibles à la DDA, néanmoins nous attirons votre attention sur le fait qu'il appartient à l'entreprise concernée de définir, au regard des spécificités qui sont les siennes, les thèmes qui pourraient rentrer dans leur dispositif de formation. LEYGONIE Consulting ne saurait être tenu responsable si les thèmes des modules choisis par l'entreprise ne sont pas considérés, par le régulateur, comme pouvant couvrir les obligations DDA.

FORMATION - ACTION

Identifier et analyser les besoins du client, le conseiller et proposer une solution cohérente et appropriée



Pour les personnes qui ont une mission de commercialisation de solutions d'assurance et ou de banque.



Ecouter les besoins de son client, se faire comprendre, conseiller avec déontologie.



Etre capable de proposer une solution conforme aux attentes des clients



Formation de développement personnel

OBJECTIFS & COMPETENCES



- Être capable de poser les questions de découvertes des besoins clients en respectant la déontologie professionnelle
- Être capable d'appliquer le devoir de transparence et d'information lié à la déontologie et la réglementation du secteur DDA
- Identifier et appliquer la politique RSE de son entreprise : comprendre ces notions et en comprendre les enjeux et intérêts.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Participation active et ludique

Travail en groupe.

Utilisation d'outils d'intelligence collective.

Mise en pratique en jeu de rôle

CONTENUS

- Identifier les éléments du client à découvrir avant d'envisager une prestation de conseil : utilisation de la méthodes CQQCOQP.
- Comprendre la notion de "besoins primaires" et notion de "besoins secondaires" : en quoi c'est important pour le client / pour le conseiller.
- Maitriser la notion de motivation du client avec la méthode SONCASE et la théorie de MASLOW
- Maitriser sa proposition d'assurance et/ou banque en appliquant des méthodes de vente comme CAB / CRAC
- Appréhender la déontologie professionnelle dans le respect de la politique RSE de son entreprise et sa compagnie.
- Mise en pratique avec un cas concret de découverte des besoins clients et des solutions déontologiques à proposer.

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

EIRL Leygonie Consulting – 13 Rue de la Marne 45 160 OLIVET – 06 62 19 41 68 – Christine.leygonie@orange.fr

Siret 51429023800054 – Code APE 7022Z – NDA 24450409445

PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous soyez dans un métier où l'écoute et la compréhension des besoins de son interlocuteur est un enjeu fort dans votre savoir faire et que vous ayez une mission de vente de prestations de conseils (Banque et/ou assurance)

EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

Une grille d'analyse de conduite d'entretien commercial sera remise pour permettre une auto évaluation / une évaluation du groupe et de la consultante formatrice

DURÉE DE LA FORMATION



7h

Dates et lieux : à définir avec la consultante et donneur d'ordre



TARIF

300€ TTC ** /jour par personne avec un minimum de 3 personnes.

** : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issue des métiers de la Banque et l'Assurance, elle maîtrise les relations interpersonnelles

La contacter au 06 62 19 41 68

Christine.leygonie@orange.fr

Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet



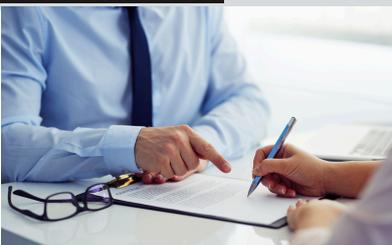
L'École supérieure de la banque



MAJ : 20/06/2024

FORMATION - ACTION

Maitriser le processus de recommandation personnalisée



Pour les personnes qui ont une mission de relation clients et qui ont besoin de faire du développement



Faire d'une réussite commerciale une force de développement



Etre capable de demander une recommandation



Formation de développement personnel

OBJECTIFS & COMPETENCES



- Être capable d'identifier la satisfaction de son client et la lui faire exprimer.
- Savoir faire une demande de recommandation active afin de développer son portefeuille de clients.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



- Participation active et ludique
- Travail en groupe,
- Utilisation d'outils d'intelligence collective,
- Mise en pratique en jeu de rôle

CONTENUS

- Identifier les moments où il faut recueillir la satisfaction de son client et comprendre le type de questionnement à adopter pour ne pas surprendre son client.
- Analyser les freins du conseiller et du client dans ce contexte de demande de recommandation active.
- Identifier les éléments à recueillir pour obtenir une recommandation qualifiée
- Comprendre et appliquer la méthode 4G qui permet d'obtenir une recommandation qualifiée
- Maitriser la réponse aux objections faites par son client : utilisation de la méthode CRAC
- Mise en pratique de demande de recommandation active
- Mise en pratique d'obtention de RDV avec un prospect recommandé

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous soyez dans un métier où la satisfaction client est un enjeu important pour vous permettre d'en faire un axe de développement commercial.

EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

Une grille d'analyse de conduite d'entretien commercial sera remise pour permettre une auto évaluation / une évaluation du groupe et de la consultante formatrice

DURÉE DE LA FORMATION



7h

Dates et lieux : à définir avec la consultante et donneur d'ordre



TARIF

300€ TTC ** /jour par personne avec un minimum de 3 personnes.

** : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issue des métiers de la Banque et l'Assurance, elle maîtrise les relations interpersonnelles

La contacter au 06 62 19 41 68

Christine.leygonie@orange.fr

Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet



L'École supérieure de la banque



MAJ : 20/06/2024

FORMATION - ACTION

Appréhender les marchés de produits épargne pertinents



Pour les personnes qui doivent conseiller des clients pour leur permettre la constitution d'un patrimoine privé



Maitriser les différentes solutions d'épargne sur le marché



Etre capable de donner un conseil éclairé à un client qui veut se constituer un patrimoine privé



Formation solutions épargne

OBJECTIFS & COMPETENCES



- Être capable de donner un conseil en matière d'épargne avec la diversité qu'impose le profil d'investisseur de son client et la déontologie professionnelle liée au profil d'investissement.
- Être capable de comprendre la fiscalité de chacun des produits d'épargne proposés

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Participation active

Travail en groupe,

Utilisation d'outils d'intelligence collective,

Mise en pratique avec un cas concret

CONTENUS

- Définir la notion d'épargne et comment elle se constitue : comprendre la notion de capacité d'épargne d'un client.
- Identifier les solutions d'épargne réglementées et non réglementées que le client doit détenir pour répondre à un besoin court terme / moyen terme / long terme avec un profil d'investisseur qui va du profil sécuritaire au plus offensif. Comprendre la notion de marchés financiers.
- Comprendre la notion de déontologie professionnelle dans un rôle de conseil de constitution de patrimoine privée.
- Maitriser la fiscalité applicable à chaque solution d'épargne abordée.
- Mise en pratique avec un cas concret et réel de besoin de constitution d'épargne.

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous soyez dans un métier où vous êtes amenés à donner des conseils en matière d'épargne pour des particuliers et des professionnels

EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation au travers d'un cas pratique réalisée en formation.

DURÉE DE LA FORMATION



7h

Dates et lieux : à définir avec la consultante et donneur d'ordre



TARIF

300€ TTC ** /jour par personne avec un minimum de 3 personnes.

** : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issue des métiers de la Banque et l'Assurance, elle est diplômée d'un DESS en droit et gestion du patrimoine privée.

Elle maîtrise les relations interpersonnelles.

La contacter au 06 62 19 41 68

Christine.leygonie@orange.fr

Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet



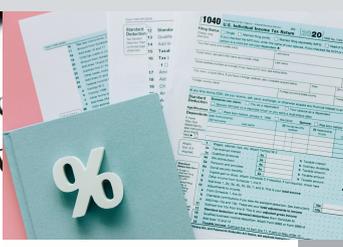
L'École supérieure de la banque



MAJ : 20/06/2024

FORMATION - ACTION

Appréhender les régimes matrimoniaux, successoraux et fiscaux applicables



Pour les personnes qui doivent conseiller des clients dans la constitution de leur patrimoine privé



Maitriser des mécanismes juridiques et fiscaux du patrimoine privée de ses clients



Etre capable de donner un conseil éclairé



Formation juridique et fiscale

OBJECTIFS & COMPETENCES



- Être capable de comprendre l'impact des régimes matrimoniaux sur les choix réalisés au moment de la constitution de son patrimoine privée.
- Être capable de comprendre la fiscalité applicable au moment d'une donation ou d'une succession

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Participation active

Travail en groupe,

Utilisation d'outils d'intelligence collective,

Mise en pratique avec un cas concret

CONTENUS

- Identifier les différents régimes matrimoniaux applicables en France et leurs impacts dans la constitution du patrimoine d'un client particulier.
- Comprendre les notions de donation / libéralité / représentation / ordre / degré / fente successorale.
- Comprendre la notion de démembrement immobilier et de quasi usufruit notamment pour une clause bénéficiaire de contrat d'assurance vie.
- Comprendre la fiscalité applicable lors d'une donation / d'une succession et notamment son impact en fonction du régime matrimonial choisi.
- Mise en pratique avec un cas concret et réel d'une situation patrimoniale existante avant un mariage.

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

EIRL Leygonie Consulting – 13 Rue de la Marne 45 160 OLIVET – 06 62 19 41 68 – Christine.leygonie@orange.fr

Siret 51429023800054 – Code APE 7022Z – NDA 24450409445

PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous soyez dans un métier où vous êtes amenés à donner des conseils en matière de placements financiers pour des particuliers.

EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

DURÉE DE LA FORMATION



7h

Dates et lieux : à définir avec la consultante et donneur d'ordre



TARIF

300€ TTC ** /jour par personne avec un minimum de 3 personnes.

** : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issue des métiers de la Banque et l'Assurance, elle est diplômée d'un DESS en droit et gestion du patrimoine privée.

Elle maîtrise les relations interpersonnelles.

La contacter au 06 62 19 41 68

Christine.leygonie@orange.fr

Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet



L'École supérieure de la banque



MAJ : 20/06/2024

FORMATION - ACTION

Appréhender les marchés de produits santé, prévoyance et retraite et maîtriser l'articulation entre la protection sociale obligatoire et les garanties distribuées



Pour les personnes qui doivent conseiller des clients professionnels et particuliers pour leur protection sociale



Maîtriser les régimes obligatoires et les garanties distribuées dans un contrat de prévoyance



Etre capable de donner un conseil éclairé à un travailleur non salarié et un particulier



Formation sociale et juridique

OBJECTIFS & COMPETENCES



- Être capable de donner un conseil en matière de protection sociale (Mutuelle, incapacité temporaire de travail, Invalidité, décès et retraite) pour un client particulier et professionnel
- Être capable de comprendre la fiscalité dite de la loi Madelin applicable en matière de protection sociale du Travailleur Non Salarié.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



- Participation active
- Travail en groupe,
- Utilisation d'outils d'intelligence collective,
- Mise en pratique avec un cas concret

CONTENUS

- Définir la notion de protection sociale : son périmètre d'intervention
- Maîtriser la protection Santé, comprendre le régime obligatoire et comment s'articule un contrat Santé
- Identifier le contenu d'un contrat de prévoyance : comment couvrir un besoin d'Indemnité journalière / Invalidité / Incapacité / Décès ? Maîtriser les règles de calcul en fonction de la situation client et de son patrimoine
- Maîtriser le régime obligatoire de prévoyance et identifier les garanties à conseiller à un client Travailleur Non Salarié / Salarié
- Comprendre le mécanisme de calcul de retraite du régime obligatoire et maîtriser le conseil à donner à ses clients TNS ou salariés sur le sujet de la retraite.
- Maîtriser le dispositif fiscal de la Loi Madelin sur le domaine global de la protection social du Travailleur non Salarié : de son impact sur ses charges sociales à son avantage fiscal.
- Mise en pratique avec un cas concret et réel d'un Travailleur non Salarié

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous soyez dans un métier où vous êtes amenés à donner des conseils en protection sociale pour les particuliers et les professionnels

EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation au travers d'un cas pratique réalisée en formation.

DURÉE DE LA FORMATION



Dates et lieux : à définir avec la consultante et donneur d'ordre



TARIF

300€ TTC ** /jour par personne avec un minimum de 3 personnes.

** : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issue des métiers de la Banque et l'Assurance, elle est diplômée d'un DESS en droit et gestion du patrimoine privée.

Elle maîtrise les relations interpersonnelles.

La contacter au 06 62 19 41 68

Christine.leygonie@orange.fr

Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet



MAJ : 20/06/2024



LEYGONIE
CONSULTING

FORMATION - ACTION

Appréhender les marchés des produits assurance de biens et de responsabilité



Pour les personnes qui doivent conseiller des clients professionnels et particuliers pour leur assurance de biens et de responsabilité



Maîtriser les obligations d'assurance et les conseils de protection



Etre capable de donner un conseil éclairé à un entrepreneur ou un particulier



Formation technique et juridique

OBJECTIFS & COMPETENCES



- Appréhender le marché de l'assurance de biens et être capable de le situer dans le contexte général de l'assurance.
- Identifier la nature des biens à assurer et pourquoi.
- Comprendre les assurances de responsabilité et ce qu'elles couvrent.
- Être capable de conseiller son client pour assurer ces besoins primaires.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



- Participation active
- Travail en groupe,
- Utilisation d'outils d'intelligence collective,
- Mise en pratique avec un cas concret

CONTENUS

- Identifier les acteurs du marché de l'assurance de biens et de responsabilité.
- Identifier les différents domaines qui sont intégrés dans les assurances de biens.
- Maîtriser les assurances de biens et de responsabilité imposées par le législateur.
- Comprendre les nouveaux risques de responsabilité à couvrir : la cyber sécurité des entreprises.
- Mise en pratique avec un cas concret et réel d'une PME à assurer : quels conseils lui préconisez et pourquoi ?

Organisme de formation certifié Qualiopi n°QUA007162

EIRL Leygonie Consulting – 13 Rue de la Marne 45 160 OLIVET – 06 62 19 41 68 – Christine.leygonie@orange.fr

Siret 51429023800054 – Code APE 7022Z – NDA 24450409445

PRÉ-REQUIS & CONDITIONS D'INSCRIPTION

Pour la bonne réalisation de cette formation, il faut minimum 3 personnes et maximum 10 personnes.

Cette formation peut-être proposée en inter entreprises ou en intra entreprises : consulter Christine LEYGONIE pour qu'elle réponde à votre besoin.

Cette formation personnalisée peut-être adaptée à votre besoin spécifique.

Contactez : <https://leygonieconsulting.fr/>

CONDITIONS DE REUSSITE

Cette formation nécessite que vous soyez dans un métier où vous êtes amenés à donner des conseils en assurance de biens et de responsabilité pour les particuliers et les professionnels.

EVALUATION

Un questionnaire en début et fin de formation sera administré pour évaluer votre niveau de connaissance en début de formation et vos acquis en fin de formation.

DURÉE DE LA FORMATION



Dates et lieux : à définir avec la consultante et donneur d'ordre



TARIF

300€ TTC ** /jour par personne avec un minimum de 3 personnes.

** : Exonération de TVA – Art. 202 A à 202 C du CGI

Inclus : préparation de la formation avec le donneur ordre, conception de la formation, documents mis à disposition pendant la formation, fourniture du support de la formation

Non inclus : frais d'hébergement, transport et repas

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION



Christine LEYGONIE est votre formatrice.

Elle établit votre programme sur mesure

Elle est formée à Process Communication Model,

Elle utilise des outils d'intelligence collective dans sa pédagogie.

Issue des métiers de la Banque et l'Assurance, elle est diplômée d'un DESS en droit et gestion du patrimoine privée.

Elle maîtrise les relations interpersonnelles.

La contacter au 06 62 19 41 68

Christine.leygonie@orange.fr

Lui ont déjà fait confiance sur ce sujet



L'École supérieure de la banque



Le Campus

CCI EUROPE-ET-LOIRE
Formation supérieure



MAJ : 20/06/2024

Ce que disent les clients de Christine LEYGONIE :



A **Alain Gilard**
5 avis

★★★★★ il y a un mois

Une journée de formation avec Christine très agréable par son dynamisme et sa grande pédagogie. Merci beaucoup, j'espère pouvoir participer à une de tes prochaines formations. Bonne continuation.

Visité en juin



 **Lysiane-Marie BADILLER**
Local Guide · 46 avis · 22 photos

★★★★★ il y a 4 mois

Je recommande vivement les prestations de Christine que j'ai eu l'occasion de découvrir à l'occasion de la formation « Développer ses compétences commerciales » par le biais de l'ORIFFPL. Son intervention était punchy, structurée, et riche des ses expériences passées. Elle a su livrer des méthodes pratico pratiques et nous les faire expérimenter en jeu de rôle.

Visité en février



A **Armelle Bordelais**
Local Guide · 25 avis

★★★★★ il y a 3 mois

Super formatrice et super formation autour du développement de sa posture entrepreneuriale. Vraiment très enrichissant. Christine est très dynamique et très passionnée. Elle a vraiment à cœur de nous transmettre son savoir. Merci pour tout et au plaisir de te recroiser :)

Visité en mars



 **Adrien Clit**
6 avis

★★★★★ il y a un mois

Je voudrais remercier ce jour Madame LEYGONIE après 1 an de formation avec elle.

Je recommande vivement cette formation à toute personne souhaitant se perfectionner dans ce domaine. Madame LEYGONIE a su créer un environnement d'apprentissage stimulant et bienveillant, et je suis reconnaissant pour tout ce que j'ai pu apprendre grâce à elle. C'est une formatrice exceptionnelle. Elle possède une grande expertise dans son domaine et sait transmettre ses connaissances de manière claire et engageante. Elle a su adapter son discours à notre niveau de compréhension et a toujours été disponible pour répondre à nos questions et nous accompagner dans notre apprentissage.

Encore un grand merci à vous !!

Visité en mai



 **Ludovic COPPIN**
3 avis · 1 photo

★★★★★ il y a 3 semaines **NOUVEAU**

Une relation de travail qui ne se dément pas depuis plus de 10 ans. Des contenus toujours adaptés et adaptables.

Une vraie force pédagogique et un retour des collaborateurs passés entre les mains de Christine toujours positif

Visité en juin



C **Célie Troussard**
7 avis

★★★★★ il y a 3 mois

Je suis dirigeante de TPE et j'ai demandé à Christine de m'accompagner sur la partie coaching et méthode de vente avec notre nouvelle collaboratrice commerciale.

Christine a parfaitement pris sa place et a grandement aidé à la réussite de la mission : par ses conseils percutants sur le fond et la forme, par la motivation diffusée et que notre jeune recrue a su retranscrire et prendre à son compte, par la méthode préconisée et la prise de recul...

Je recommande vivement Christine et n'hésiterai pas à refaire appel à elle.

Visité en avril



L **Laure Tatopoulos**
1 avis

★★★★★ il y a 2 mois

La formation est très intéressante et enrichissante. Christine fait preuve de patience et de bienveillance. J'avais déjà apprécié ma 1ère formation il y a 10 ans à ses côtés. Je recommande.

Visité en avril



A **Amandine CHIAPPINI**
12 avis · 1 photo

★★★★★ il y a un mois

Madame LEYGONIE une chef d'entreprise très consciencieuse, une formatrice pédagogue et à l'écoute. Apprendre à ces côtés est un plaisir car ces cours sont très stimulants, motivants et ils donnent confiance en soi.

Visité en mai

