

1^{ère} **CERTIFICATION** PROFESSIONNELLE EN TECHNIQUES DE VENTE EN ASSURANCE **(CPTVA)**

5 MODULES DE FORMATION



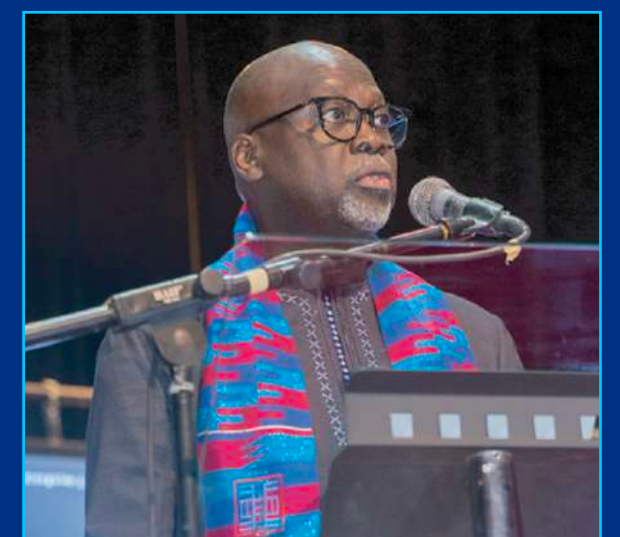
Certification Professionnelle en Techniques de Vente en Assurance (CPTVA)

La **Certification Professionnelle en Techniques de Vente en Assurance (CPTVA)** est un programme de renforcement des compétences destiné aux professionnels de l'assurance souhaitant développer une expertise commerciale de haut niveau.

La formation combine des enseignements techniques, commerciaux et stratégiques afin de permettre aux apprenants de renforcer considérablement leurs performances. Elle leur permettra d'améliorer la qualité de service et leur capacité de fidélisation de la clientèle dans un environnement très concurrentiel.

Ce programme innovant a été conçu par l'Institut Interafricain de Formation en Assurance et en Gestion des Entreprises (**IFAGE**), dans l'optique de mettre à disposition des décideurs du secteur financier, des professionnels de la vente hautement qualifiés et outillés capable de développer le portefeuille client des banques, compagnies d'assurance, intermédiaires d'assurance, etc.

M. Mandaw KANDJI
Le Président du Conseil
d'Administration



PRESENTATION DE L'INSTITUT

Créé en **2008** par un ancien commissaire contrôleur en chef à la **CIMA**, **M. Mandaw KANDJI**, le fondateur de l'institut a pu bâtir un centre d'excellence pionnier dans les métiers du chiffre, en Afrique Francophone.

Avec un taux d'insertion professionnelle de plus de 95% en licence et en master, la vision du fondateur est de consolider le positionnement international de l'Institut, comme un Hub de formation en zone CIMA et en Afrique francophone.

NOS FORMATIONS INITIALES EN PRÉSENTIEL

- Assurance ;
- Actuariat ;
- Gestion de patrimoine ;
- Data Science ;
- Analyse Financière ;
- International Management ;
- Comptabilité Contrôle et Audit.

NOS FORMATIONS CONTINUES EN LIGNE

- Certification professionnelle en Risk Management ;
- Certification professionnelle en Technique de vente en assurance ;
- Certification professionnelle en Réassurance ;
- Certification professionnelle en Gestion des Sinistres ;
- Certification professionnelle en Comptabilité Technique des Assurance ;

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Objectif général

Permettre aux professionnels de l'assurance de maîtriser l'ensemble des leviers techniques, stratégiques et commerciaux, afin d'améliorer durablement leur capacité à conseiller, convaincre et fidéliser leurs clients, et à développer le chiffre d'affaires de leur entreprise.

Objectifs spécifiques

À l'issue de la certification, le participant sera capable de :

- ✱ maîtriser les fondamentaux de l'assurance IARD et conseiller efficacement les clients sur les garanties adaptées à leurs besoins ;
- ✱ comprendre les mécanismes psychologiques et les profils clients pour adapter son discours commercial ;
- ✱ réaliser un diagnostic précis des besoins et construire des propositions commerciales pertinentes ;
- ✱ concevoir et piloter une expérience client omnicanale intégrant les outils digitaux ;
- ✱ élaborer une stratégie commerciale performante et un plan d'action commercial ;
- ✱ développer les techniques de vente consultative, de cross-selling et d'upselling ;
- ✱ fidéliser durablement la clientèle et transformer ses clients en prescripteurs ;
- ✱ optimiser les performances commerciales grâce aux indicateurs de pilotage.

À QUI S'ADRESSE CETTE CERTIFICATION ?

- Directeurs commerciaux ;
- Responsables techniques ;
- Responsables services sinistres ;
- Responsables marketing ;
- Conseillers commerciaux ;
- Agents de production ;
- Responsables de bureaux décentralisés ;
- Conseillers clientèle ;
- Téléconseillers ;
- Managers commerciaux ;
- Chargés de clientèle ;
- Agents généraux ;
- Courtiers d'assurances ;
- Gestionnaires de portefeuille.



CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 01

Assurance IARD (Incendie, Accidents et Risques Divers)



MODULE 02

Psychologie du client en assurance



MODULE 03

Analyse du besoin et du produit en assurance



MODULE 04

Maximiser l'expérience client à l'ère du digital



MODULE 05

Maximiser le chiffre d'affaires des points de vente d'assurances.



LES PLUS DE LA CERTIFICATION

01 Formation déroulée par des professionnels de l'assurance et de la vente

Un corps enseignant composé d'experts métiers, alliant expérience, à la fois en compagnie, en intermédiation d'assurance et en enseignement.

02 Un programme complet et transversal

Une formation à la fois technique, commerciale, innovante et stratégique structurée autour de cinq (05) modules pour maximiser l'atteinte de vos objectifs commerciaux

03 Une certification professionnelle IFAGE

Une offre de formation innovante spécialement conçue pour augmenter la couverture assurantielle des populations.

POSTULEZ



IFAGE, UNLOCK YOUR TALENT !

www.ifage.net
Contact@ifage.net

📍 VDN 4, Liberté 6 Ext. Dakar, Sénégal
☎ +221 33 867 91 10 / +221 77 740 30 52