



PROGRAMME DE FORMATION

DDA : TECHNIQUES DE VENTE - MEDIAS SOCIAUX

**Vous souhaitez évoluer dans le
secteur des assurances ?**

Notre formation vous donne
les armes pour devenir un
professionnel compétent et
autonome dans vos missions.



LE SOMMAIRE



03

**LES INFORMATIONS
PRATIQUES**

04

**LE PROGRAMME DE
FORMATION**

05

**UNE PLATEFORME
INNOVANTE**

06

**NOTRE
ACCOMPAGNEMENT**

LES INFORMATIONS PRATIQUES

Formation en ligne

Durée

- **Durée totale de la formation** : 15H
- **Modalité de déroulement** : en présentiel ou e-learning

Sanction

- **Attestation** : Attestation nominative de réussite
- **Test de positionnement** : Exercices multiples (QCM, tableaux à remplir, exercices d'association, etc.).
- **Évaluation** : Tests en contrôle continu durant la formation et évaluation finale avec un seuil de réussite au dessus de 80% de bonnes réponses

Pour qui ?

- **Prérequis** : Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.
- **Motivations** : Valider son obligation réglementaire DDA



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Etre capable de maîtriser la technique de vente
- ✓ Comprendre les médias sociaux



PROGRAMME



Module 1 : Techniques de vente



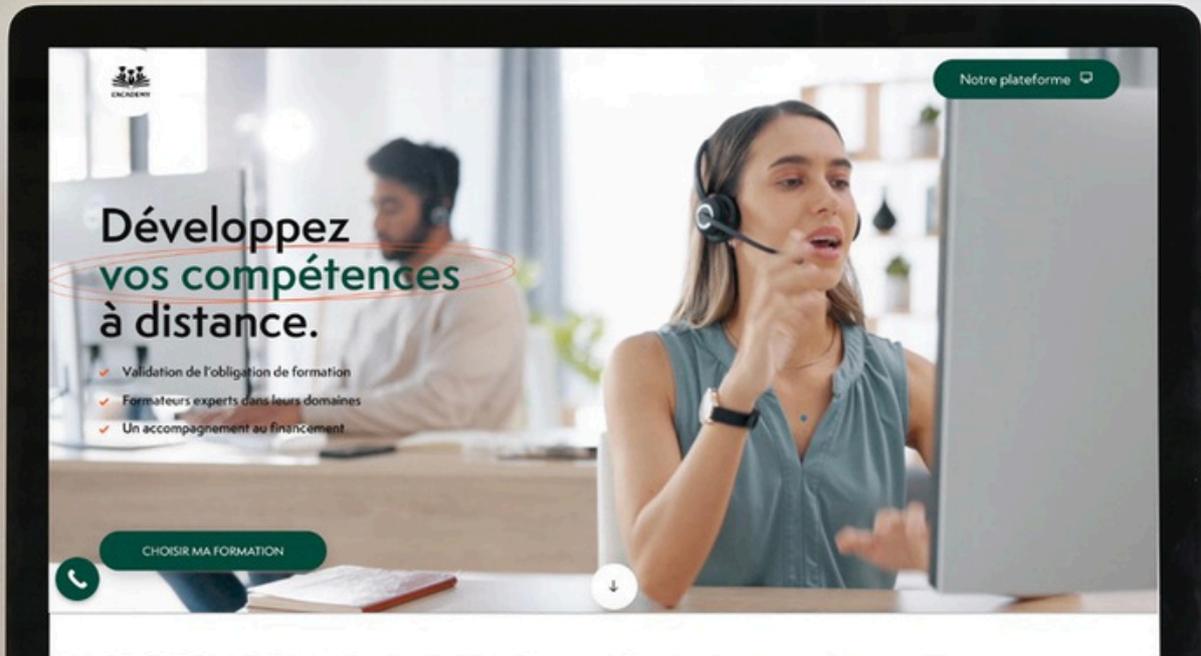
- ✓ La compréhension basique du processus de vente
- ✓ Les techniques de vente
- ✓ La négociation
- ✓ Encaissement
- ✓ La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal
- ➔ Quiz module 1

Module 2 : Les médias sociaux



- ✓ Les fondamentaux du Community Manager
- ✓ L'évolution des réseaux sociaux
- ✓ Le Community Manager
- ✓ La communauté du Community manager
- ✓ Facebook
- ✓ Instagram
- ✓ LinkedIn
- ✓ Youtube
- ✓ Twitter
- ✓ Tiktok
- ✓ Pinterest
- ✓ Snapchat
- ✓ Cerner les enjeux comportementaux des internautes pour construire votre
- ✓ projet social media
- ✓ Le projet social media
- ➔ Quiz module 1

UNE PLATEFORME INNOVANTE



LES SUPPORTS DE FORMATIONS



Experts reconnus

Nos formateurs sont des spécialistes reconnus de leur discipline



Plateforme en ligne

Un espace d'apprentissage en ligne simple d'utilisation et élégant



Avec vous de A à Z

Nos équipes vont accompagner du financement à votre attestation.



Vidéos

Des vidéos courtes pour faciliter la compréhension et la mémorisation



Documents annexes

Des résumés, exercices et synthèses téléchargeables à la fin de chaque chapitre.



Tests

Des tests pour vous aider à identifier vos axes de progression

NOTRE ACCOMPAGNEMENT



VOTRE COACH PERSONNEL CHEZ L'ACADEMY

- ✓ **Onboarding** : Vous accompagne pour une prise en main réussie de la plateforme
- ✓ **Conseils méthodologiques** : Vous propose des conseils pour vous organiser et gérer votre temps
- ✓ **Interlocuteur de confiance** : Est à votre disposition pour résoudre toute difficulté rencontrée
- ✓ **Boost de motivation** : Intervient pour raviver votre motivation et maintenir le focus sur les objectifs
- ✓ **Suivi adaptatif** : Assure un suivi régulier et ajuste le soutien en fonction de vos besoins en évolution

↪ NOS MISSIONS ↩

Faciliter votre expérience d'apprentissage à nos côtés et vous guider vers la réussite de votre projet.

Pour faciliter l'accès à nos formations, **plusieurs financements** sont à votre disposition. **Vous pouvez choisir de financer votre formation par :**



Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son Opérateur de compétences



Carte bancaire en plusieurs mensualités



FIFPL pour les courtiers indépendants



01 89 70 64 04

www.groupeacademy.com/
contact@groupe-academy.com