

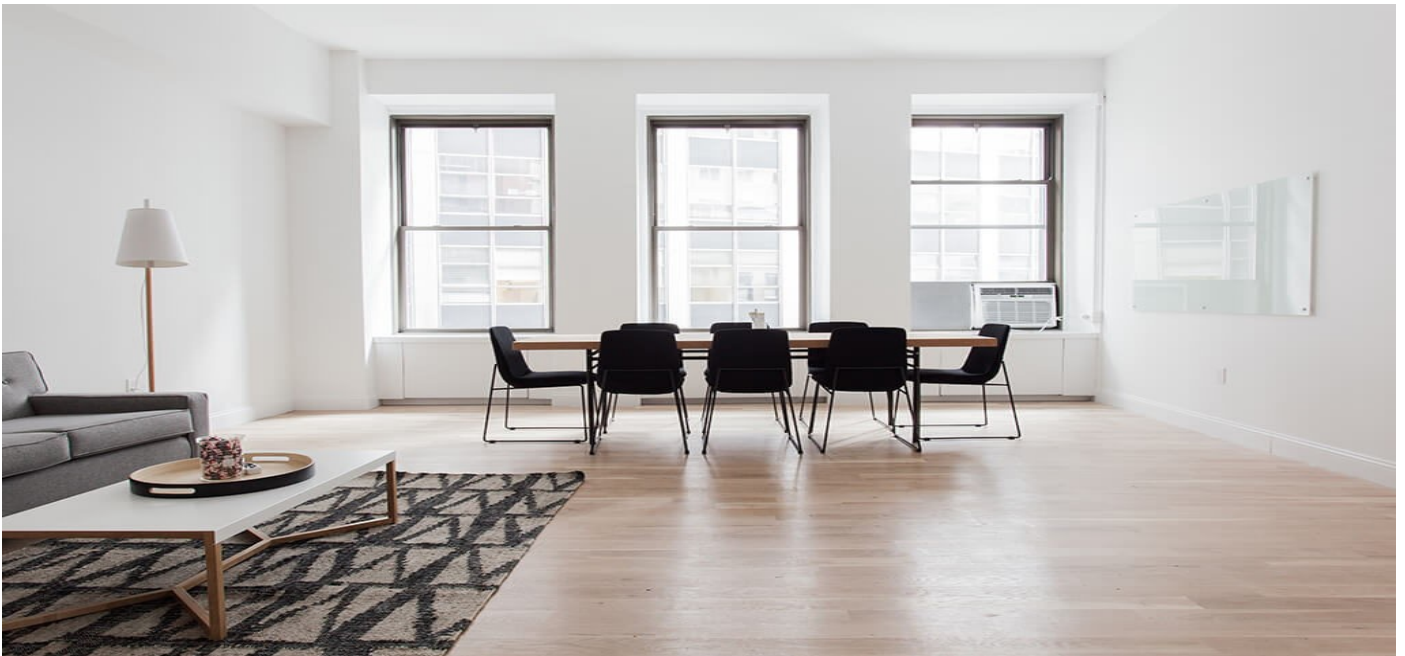
2020 - 2021

# Catalogue Formation Assurance



Formation éligible DDA

2018



**Mesdames, messieurs, les Agents généraux, Courtiers et tous Intermédiaires en assurance.**

**Depuis le 23 octobre 2018, la Directive sur la Distribution en Assurance impose une obligation de Formation de 15 heures par an.**

**Notre organisme de formation MB2R et son équipe, bien avant cette obligation de formation, vous forme depuis plus de 9 années.**

**Nous avons une offre construite pour vous, que nous actualisons en permanence afin de toujours être en adéquation avec l'actualité du moment.**

**Nous formons vos équipes en fonction de vos critères et vos attentes au sein de vos agences, en Présentiel ou en Distanciel.**

**Nous nous mobilisons et nous engageons sur toutes les missions qui nous sont confiées ; nous nous donnons les moyens d'être réactifs et de nous adapter à tous vos besoins.**

**Notre culture :**

- Être à votre écoute
- Trouver des solutions
- Développer les compétences

**Notre savoir-faire :**

- Formation
- Recrutement
- Conseil



**Mb2r Formation en offre complémentaire de la formation, s'inscrit comme votre vrai partenaire en Ressource Humaine et vous propose aussi de vous apporter des solutions en :**

**☐ Conseil**

**Nous pouvons répondre à vos attentes, dans les domaines suivants :**

- **Juridique**
- **Commerce**
- **Traduction**
- **Commerce digital**
- **Sécurité dans l'entreprise**

**☐ Recrutement**

**Depuis 2010, nous sommes spécialisés dans le recrutement de fonctions Commerciales et Managériales.**

**Nous cherchons pour vous les meilleurs profils.**

**Nous intervenons sur des missions classiques de recrutement (Recherche de CV), mais aussi par « l'approche directe ».**

**Pas d'engagement de votre part.**

**Notre méthode est simple et opérationnelle, centrée sur l'efficacité et la capacité à trouver des candidats capables d'agir sur le marché et de développer votre entreprise.**



# NOS FORMATIONS

## Formation Générale

- Bureautique
- Informatique
- Digital
- Sécurité
- Comptabilité
- Finance
- Droit

Dans tous ces domaines nous avons des Experts pouvant répondre à tous vos besoins à la Carte. Pour plus d'informations nous Contacter.

## Formation Commerciale

- Le rebond Commercial en Assurance
- Savoir Rassurer la Clientèle Sinistrée
- Phases de la Vente secteur assurance
- Techniques de Vente en Assurance
- Accueil du Client dans un agence d'Assurance
- Conduire un Entretien Commercial Efficace en B to B
- Techniques de Négociation et Traitement des Objections
- La Gestion des Clients Difficiles
- Prospection Clients

## Formation E-learning

- Français projet Voltaire Le n° 1 de la remise à niveau en orthographe du niveau débutant à Coach en Français.
- Anglais My Cow le spécialiste de la méthode pour apprendre l'Anglais par Internet
- Informatique ENI toutes les solutions pour :
  - ⇒ Environnement Windows
  - ⇒ Pack Office
  - ⇒ Informatique Technique
  - ⇒ Infographie
  - ⇒ Webmarketing
  - ⇒ Culture digital
- Plusieurs Module en Assurance Techniques disponible

## Formation Management

- Management pour Nouveau Manager
- Management d'une Force de Vente
- L'Objectif - Maîtriser la Valeur d'Objectif dans l'Entreprise
- Comment élaborer un Tableau de bord
- Formation de Formateur
- Formation Législation Formation
- Piloter la Performance en Période de Changement



# NOS FORMATIONS

## Fondamentaux de l'assurance

- Comprendre les mécanismes du contrat d'assurance
- Le contrat d'Assurance « Tout Savoir »
- Livret de formation ORIAS - Niveau 1
- Livret de formation ORIAS - Niveau 2
- Livret de formation ORIAS - Niveau 3
- Devoir de Conseil et d'Information
- Assurance de Protection Juridique
- Initiation à l'Univers de l'Assurance
- Comment élaborer le classeur A.C.P.R.
- Comment mettre à jour le classeur A.C.P.R.

## Assurance de personne

- Bases des Assurances de Personnes
- Fondamentaux de l'Assurance Vie Individuelle
- Aspects Juridiques et Fiscaux de l'Assurance Vie Individuelle
- Les incidences de la loi Pacte « PER »
- Les clefs de l'Assurance Collective
- Assurance Vie : Fondamentaux des Produits d'Épargne et de Prévoyance
- Assurance et Protection sociale des Travailleurs Non-Salariés
- Garanties de l'Assurance Retraite
- Garanties de de l'Assurance Santé
- Découverte de la Complémentaire Santé

## Assurance de Dommages

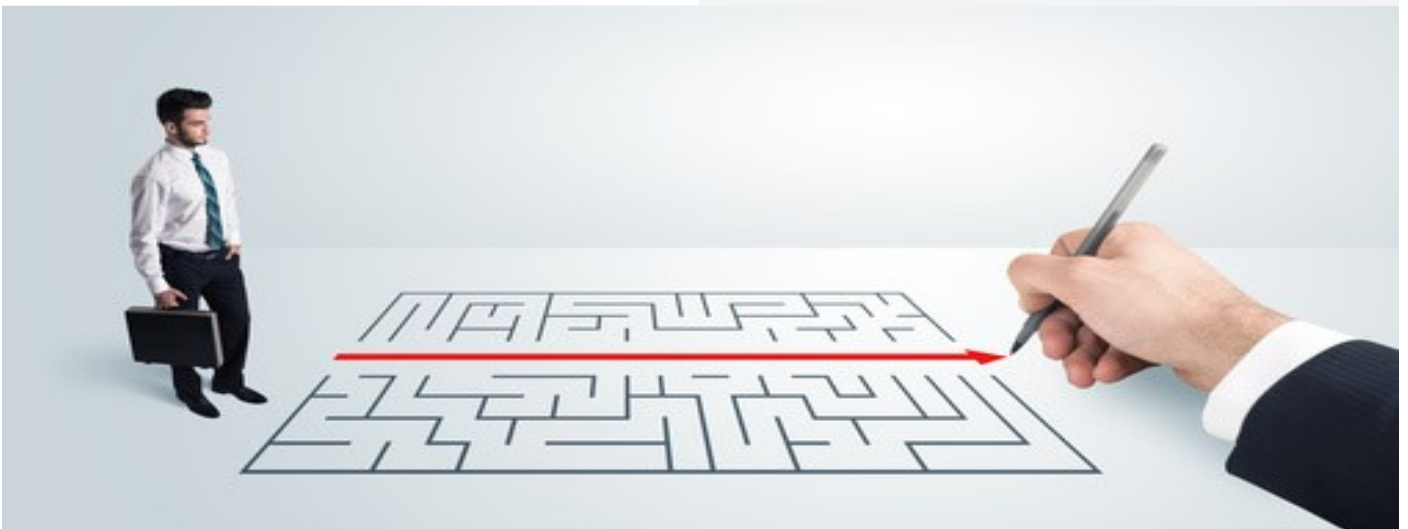
- Les bases de l'Assurance Dommage
- Convention IRSI « Indemnisation et Recours des Sinistres Immeuble »
- Conventions IRSA - IRCA
- Le contrat MRH de la souscription à la gestion d'un sinistre
- Assurance de Dommages Automobile « Les Bases »
- Assurance des Flottes Auto : Souscription et Gestion des contrats
- L'analyse des risques et de l'assurance dans l'entreprise
- Assurance Dommage aux biens des Entreprises
- Maîtriser les mécanismes de l'Assurance RC Entreprise

## Assurance de Dommages

- Multirisque Professionnelle et Commerce
- Les spécificités de l'Assurance Immeuble
- Maîtriser l'Assurance Dommage à l'Ouvrage
- Maîtriser l'Assurance Responsabilité Civile Décennale

## Actualité Juridique

- Bonne pratique du RGPD pour les PME/PMI
- Réforme de la Formation Professionnelle
- Actualité juridique RH : les dernières réformes
- Savoir mettre en place le Registre de Sécurité dans vos TPE/PME
- Fondamentaux de la Prévention des Risques Professionnels? mis à jour Covid 19





# Engagement d'encadrement pédagogiques et techniques

- **En interne un responsable formation « Mathieu » et une assistante en formation « Gaëlle » s'assurent de la performance des formations depuis leur construction jusqu'à leur finalisation, en priorisant l'acquisition de savoirs et des compétences.**
- **En externe les Formateurs Indépendants amenés à animer une formation pour le compte de MB2R font l'objet d'une habilitation visant à s'assurer d'une part de leur expertise technique et d'autre part de leurs compétences pédagogiques.**
- **Dès lors qu'un formateur souhaite étendre son champ d'intervention à de nouvelles technologies, à de nouvelles versions de solutions sur lesquelles il est déjà habilité ou à de nouvelles formations, il fera l'objet automatiquement d'une nouvelle validation.**
- **En plus des critères techniques que nous exigeons de tous, nous tenons à offrir du sens, des valeurs humaines, de l'adaptabilité et de l'implication.**
- **Tous nos intervenants et notre équipe administrative sont orientés « résultat et relation client ». Nous devons offrir un service, de l'écoute et de la réactivité.**
- **Nous n'apprenons pas aux stagiaires, nous les aidons à apprendre, leur motivation et participation nous permettent d'investir nos compétences avec efficacité.**



**Propriété intellectuelle :**

MB2R Formation est propriétaire exclusif de tous les droits de propriété intellectuelle ou détient les droits d'usage sur tous les éléments accessibles sur ce catalogue, tant sur la structure que sur les textes, images, graphismes, logo...

Toute reproduction totale ou partielle de représentation, modification, publication, adaptation totale ou partielle de quelconque de ces éléments, quel que soit le moyen ou le procédé utilisé, est interdite, sauf autorisation écrite préalable de MB2R Formation, propriétaire du Catalogue.

A défaut elle sera considérée comme constitutive d'une contrefaçon et passible de poursuite conformément aux dispositions des articles L.335-2 et suivants du Code de Propriété Intellectuelle.



**B2R**  
FORMATION

**3 Rue Marchetti - 13002**

**Marseille**

**Tél : 04 91 52 28 19**

**Mail : [contact@mb2r.fr](mailto:contact@mb2r.fr)**

**Site : [mb2rformation.fr](http://mb2rformation.fr)**

**Certifié DATADOCK**

**En cours de certification**

**QUALIOP**

**Référencé ATLAS**