

FORMATIONS

DDA 2026



www.peritusformation.com

hello@peritusformation.com

09 63 63 08 12

LA FORMATION

des professionnels de l'assurance

La distribution d'assurances est une activité réglementée impliquant des conditions d'accès et d'exercice spécifiques pour ceux qui l'exercent.

Les intermédiaires immatriculés à l'ORIAS (en tant que courtier, agent général, mandataire et/ou mandataire d'intermédiaires) et leurs salariés distribuant des assurances doivent ainsi posséder la capacité professionnelle initiale requise selon leurs fonctions et/ou statut.

Formations / Expérience initiale

Tous les IAS (dirigeants + salariés) doivent satisfaire aux conditions de **capacité professionnelle**.

Diplôme

Expérience professionnelle

Formation professionnelle

OU

OU

Niveau différent selon statut et/ou fonctions.

En outre, la Directive sur la Distribution d'Assurances (DDA) a mis en place une obligation de formation continue visant à maintenir, actualiser et développer les connaissances et les compétences des distributeurs, ceci afin de participer à « l'amélioration de la qualité du conseil donné aux clients ».

Formation continue

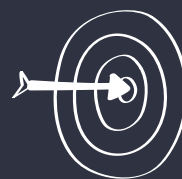
Tous les IAS doivent **actualiser chaque année** leurs connaissances et compétences.



Tous les
ANS

15 H

Formation DDA:
Formation de
15 heures
minimum par an
et par personne.



Protection de la clientèle
(devoir de conseil
/ gouvernance et
surveillance des produits
d'assurance)

CONSTRUISEZ VOTRE FORMATION

sur-mesure

Vos équipes sont uniques, vos enjeux sont spécifiques.

Construisez votre parcours de formation parmi nos **146 modules de 3h ou 6h** en classe virtuelle, présentiel et/ou elearning : tout est possible !

Les thématiques de nos formations DDA

Le développement commercial

12 modules disponibles

02

Les assurances de personnes

27 modules disponibles

04

Le management

12 modules disponibles

06

01

Les fondamentaux

28 modules disponibles

03

La conformité

26 modules disponibles

05

Les assurances IARD

41 modules disponibles



Pour vos besoins spécifiques, nous pouvons aussi vous proposer des **formations sur-mesure** pouvant inclure des éléments concernant vos contrats d'assurance (conditions générales par exemple) ou encore sur votre organisation et process.



Rencontrons-nous en visio ou au téléphone pour parler de vos attentes et de vos projets pour que nous puissions vous proposer un programme adapté à vos besoins !

FINANCEZ VOS FORMATIONS

avec votre OPCO / FAF

Toutes les entreprises et les indépendants, quelles que soient leur taille, leur activité et leur forme juridique, participent financièrement au développement de la formation professionnelle continue, par le biais de **cotisations collectées par l'URSSAF**.

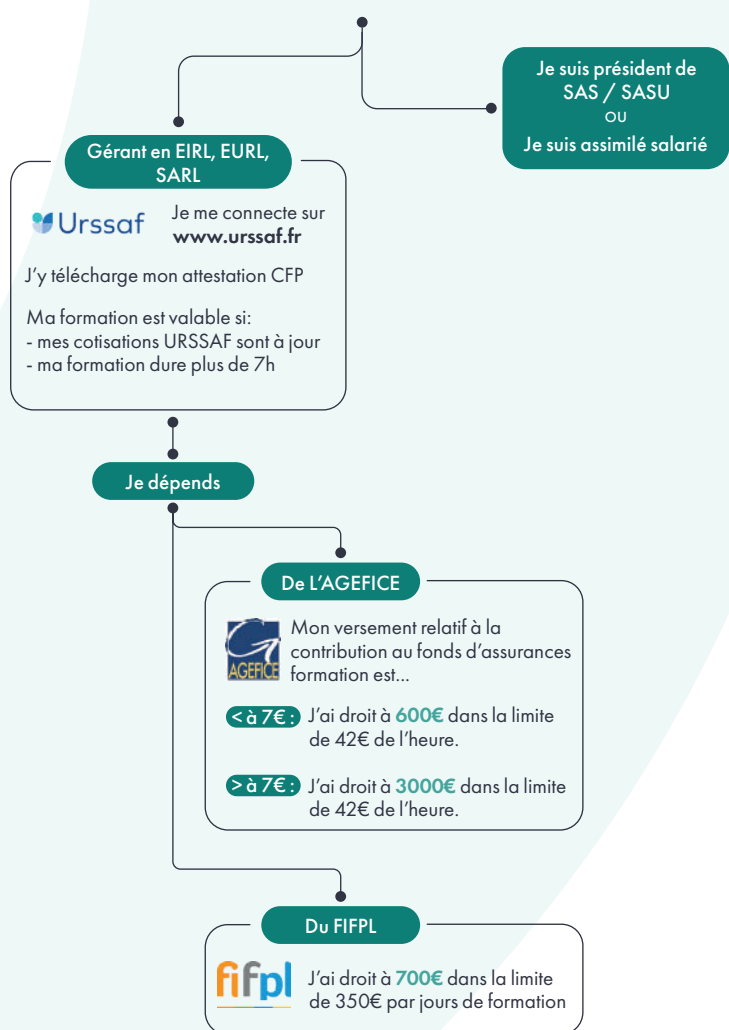


Grâce à notre certification **QUALIOPi**, nos formations peuvent être financées par votre OPCO si vous êtes salarié(e)s de SAS/SASU, ou votre FAF (FIFPL / AGEFICE) pour les autres dirigeants.

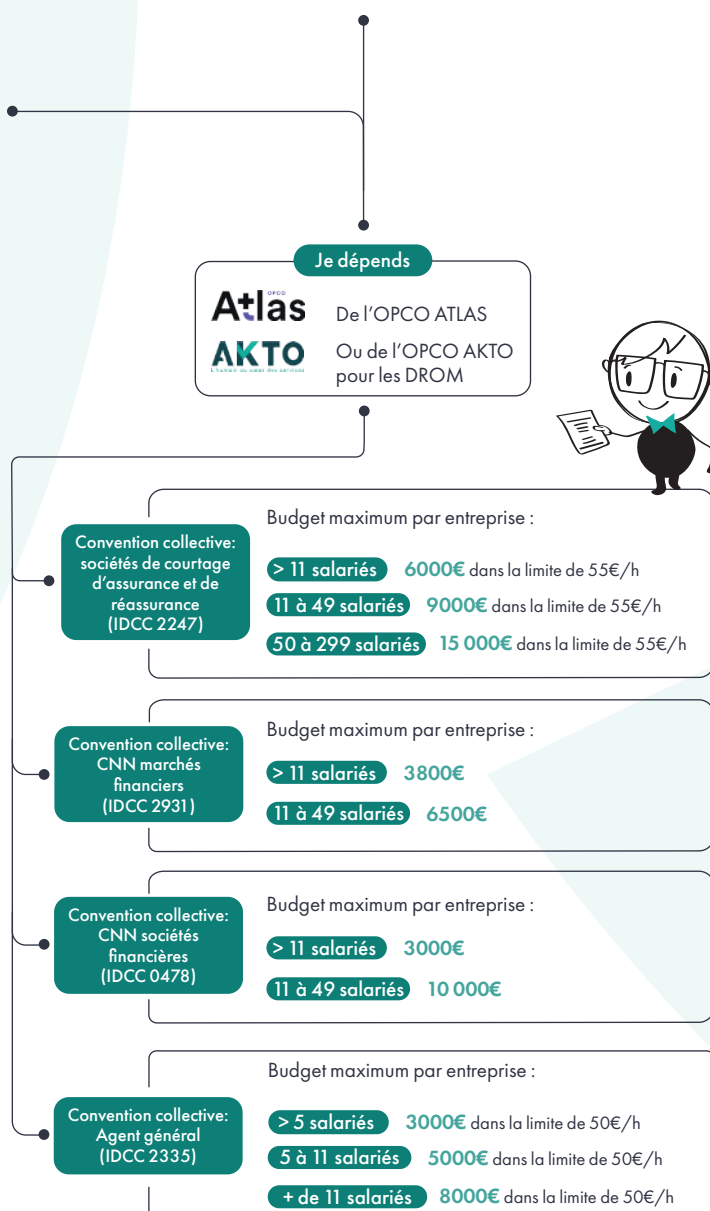
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
- Actions de formation

Pour le gérant



Pour les Salariés



01

LES FONDAMENTAUX

PFF-01	Enjeux et évolutions de l'assurance	3h		p.11
PFF-02	Les acteurs de l'assurance	3h		p.11
PFF-03	La souscription du contrat d'assurance	3h		p.11
PFF-04	Les fondamentaux des assurances des particuliers	3h		p.11
PFF-05	Les fondamentaux des assurances de l'entreprise	3h		p.12
PFF-06	La fraude en assurance	3h		p.12
PFF-07	La vie du contrat d'assurance	3h		p.12
PFF-08	Les écrits en assurance	3h		p.12
PFF-09	Les sinistres	3h		p.13
PFF-10	Les 100 questions « fondamentaux de l'assurance »	3h		p.13
PFF-11	L'indemnisation du dommage corporel	3h		p.13
PFF-12	Les fondamentaux de la réassurance	3h		p.13
PFF-13	Panorama de la jurisprudence en assurance	3h	 	p.14
PFF-14	Remplacer Powerpoint par Canva	3h		p.14
PFF-15	Communiquer à l'écrit	3h		p.14
PFF-16	Formation Excel - Initiation	3h		p.14
PFF-17	Formation Excel - Perfectionnement	3h		p.15
PFF-18	Formation Word	3h		p.15
PFF-19	IA dans l'assurance : Chatgpt / objets connectés	3h		p.15
PFF-20	Formation Orthographe	6h		p.15
PFF-21	Responsabilité sociétale des entreprises	3h		p.16
PFF-22	Savoir chercher les bonnes sources en matière d'assurance	3h	 	p.16
PFF-23	L'utilisation de l'IA générationnelle pour les courtiers en assurance	3h		p.16
PFF-24	L'utilisation de l'IA générationnelle pour les gestionnaires de contrats	3h		p.16
PFF-25	L'utilisation de l'IA générationnelle pour les commerciaux	3h		p.17
PFF-26	L'utilisation de l'IA générationnelle pour la communication externe (réseaux sociaux)	3h		p.17
PFF-27	Découverte des fondamentaux du droit	3h	 	p.18
PFF-28	Découverte des fondamentaux du droit du travail	3h		p.18

02

LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PFD-01	Communiquer correctement son image sur internet	3h	 	p.20
PFD-02	Insurance Design - fondamentaux de l'assurance	3h	 	p.20
PFD-03	Insurance Design - les assurances IARD du professionnel	3h	 	p.20
PFD-04	Insurance Design - les assurances de personnes du professionnel	3h	 	p.20

SOMMAIRE

PFD-05	Réussir son entrée en relation	3h		p.21
PFD-06	Défendre son portefeuille clients	3h		p.21
PFD-07	Développer le multi-équipement	3h	 	p.21
PFD-08	Digitaliser la souscription de contrats d'assurance	3h	 	p.21
PFD-09	Répondre aux marchés publics	3h		p.22
PFD-10	Construire un produit de niche	3h	 	p.22
PFD-11	La gestion du client par téléphone	3h	 	p.22
PFD-12	Courtier en prêt, diversifier son activité avec l'assurance	3h		p.22

03

LA CONFORMITÉ

PFC-01	Les obligations des IOBSP : fondamentaux	3h		p.24
PFC-02	Les obligations des courtiers en assurance : fondamentaux	3h		p.24
PFC-03	Se mettre en conformité Acpr	3h	 	p.24
PFC-04	La responsabilité civile des distributeurs d'assurance	3h		p.24
PFC-05	La responsabilité civile des IOBSP	3h		p.25
PFC-06	Rédiger le document d'entrée en relation & ses mentions légales	3h	 	p.25
PFC-07	Savoir formaliser son devoir de conseil	3h	 	p.25
PFC-08	Rédiger ses procédures de vente	3h	 	p.25
PFC-09	Organiser le contrôle interne	3h	 	p.26
PFC-10	Le devoir de conseil en assurance vie	3h		p.26
PFC-11	Les sanctions internationales et leurs incidences en assurance	3h		p.26
PFC-12	La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme	3h	 	p.26
PFC-13	Se mettre en conformité RGPD	3h	 	p.27
PFC-14	Développer son réseau commercial : les relations avec les apporteurs d'affaires	3h	 	p.27
PFC-15	La vente au téléphone de produits d'assurance	3h		p.27
PFC-16	Bien animer son réseau de mandataires	3h	 	p.27
PFC-17	Recruter un salarié	3h	 	p.28
PFC-18	Gérer les mécontentements des clients	3h	 	p.28
PFC-19	Construire son plan de continuité d'activité	3h	 	p.28
PFC-20	Les exigences liées à la réforme du courtage	3h		p.28
PFC-21	Répondre aux exigences d'EDI conformité	3h	 	p.29
PFC-22	La gouvernance produits (POG)	3h	 	p.29
PFC-23	Les 100 questions « conformité du distributeur d'assurances »	3h		p.29
PFC-24	Les 100 questions « conformité de l'IOBSP »	3h		p.29
PFC-25	Auditer son entreprise	6h	 	p.30
PFC-26	Quand la conformité devient une enquête	7h		p.31

PFP-01	La protection sociale en France	3h		p.33
PFP-02	La garantie accident de la vie	3h		p.33
PFP-03	Les spécificités de l'assurance emprunteur	3h	 	p.33
PFP-04	Les spécificités de l'assurance temporaire décès, obsèques et vie entière	3h		p.33
PFP-05	La prévoyance des travailleurs non-salariés : régimes obligatoires	3h	 	p.34
PFP-06	La prévoyance des travailleurs non-salariés : garanties assurantielles	3h	 	p.34
PFP-07	La complémentaire santé	3h	 	p.34
PFP-08	Les assurances collectives	3h	 	p.34
PFP-09	Comprendre les mécanismes et principes de l'épargne assurance-vie	6h		p.35
PFP-10	La clause bénéficiaire	3h		p.35
PFP-11	Les bases du droit des successions et des régimes matrimoniaux	3h		p.35
PFP-12	La retraite obligatoire des travailleurs non-salariés	3h		p.35
PFP-13	La retraite obligatoire des salariés	3h		p.36
PFP-14	La retraite supplémentaire	3h	 	p.36
PFP-15	La garantie obsèques	3h		p.36
PFP-16	La sélection médicale et le secret médical	3h		p.36
PFP-17	La protection des dirigeants : l'approche globale	3h	 	p.37
PFP-18	L'assurance dépendance	3h		p.37
PFP-19	Les 100 questions « assurances de personnes des particuliers »	3h		p.37
PFP-20	Les 100 questions « assurance vie »	3h		p.37
PFP-21	Les 100 questions « assurances de personnes des professionnels »	3h		p.38
PFP-22	La connaissance du client particulier	3h	 	p.38
PFP-23	La rémunération du dirigeant	3h	 	p.38
PFP-24	Assurer la pérennité d'une entreprise en cas d'incapacité ou de disparition du dirigeant	3h	 	p.38
PFP-25	L'approche patrimoniale	3h	 	p.39
PFP-26	Le fonctionnement de la fiscalité du particulier	3h	 	p.39
PFP-27	L'épargne salariale	3h	 	p.39

PFI-01	Garanties et souscription du contrat auto	3h		p.41
PFI-02	Les conventions IRSA et IRCA	3h		p.41
PFI-03	La convention IRSA - mise en pratique	3h		p.41
PFI-04	Les garanties du contrat multirisque habitation	3h		p.41
PFI-05	La convention IRSI	3h	 	p.42
PFI-06	La convention IRSI - mise en pratique	3h		p.42
PFI-07	Les sinistres immeubles	3h		p.42
PFI-08	Les assurances affinitaires	3h		p.42
PFI-09	Les 100 questions « assurances IARD des particuliers »	3h		p.43
PFI-10	La responsabilité civile des entreprises : fondamentaux juridiques	3h	 	p.43
PFI-11	La responsabilité civile des entreprises : mécanismes assurantiels	3h	 	p.43
PFI-12	Les responsabilités des constructeurs	3h		p.43
PFI-13	Souscrire une assurance RC décennale	3h	 	p.44
PFI-14	Souscrire une assurance dommage ouvrage	3h	 	p.44
PFI-15	Les sinistres en assurance construction	3h	 	p.44
PFI-16	Pathologies du bâtiment	3h		p.44
PFI-17	L'assurance multirisque professionnelle : règles générales	3h		p.45
PFI-18	La garantie perte d'exploitation	3h	 	p.45
PFI-19	La responsabilité civile des dirigeants	3h	 	p.45
PFI-20	Gestion des risques de l'entreprise : approche globale	3h	 	p.45
PFI-21	Assurer les bris de machine	3h		p.46
PFI-22	L'assurance cyber-risques	3h	 	p.46
PFI-23	Les flottes et assurances des marchandises transportées	3h	 	p.46
PFI-24	Assurer la pérennité d'une entreprise en cas d'incapacité ou de disparition du dirigeant	6h	 	p.46
PFI-25	Les responsabilités civiles des transporteurs	3h		p.47
PFI-26	L'assurance responsabilité civile des transporteurs	3h	 	p.47
PFI-27	Les 100 questions « assurances iard des professionnels »	3h		p.47
PFI-28	La connaissance du client professionnel	3h	 	p.47
PFI-29	Assurer les risques industriels	3h	 	p.48



Formation Elearning



Formation Classe virtuelle

PFI-30	Les moyens de prévention et de protection de l'entreprise	3h			p.48
PFI-31	Assurer les risques agricoles	3h			p.48
PFI-32	L'assurance protection juridique	3h			p.48
PFI-33	La responsabilité civile des avocats	3h			p.49
PFI-34	L'assurance RC médicale	3h			p.49
PFI-35	La responsabilité civile des notaires	3h			p.49
PFI-36	Les assurances des collectivités	3h			p.49
PFI-37	Assurer les associations	3h			p.50
PFI-38	La responsabilité civile des fabricants : les produits défectueux	3h			p.50
PFI-39	Assurabilité des risques climatiques et réforme du régime catastrophes naturelles	6h			p.50
PFI-40	La gestion des recours et les enjeux de la nouvelle convention d'expertise amiable contradictoire	3h			p.50
PFI-41	La gestion des sinistres hors convention IRSI	3h			p.51

06

LE MANAGEMENT

PFM-01	Les bases du management	3h			p.53
PFM-02	La communication au service de l'implication	3h			p.53
PFM-03	Optimiser son service	3h			p.53
PFM-04	La gestion d'équipe au quotidien	3h			p.53
PFM-05	S'affirmer en tant que manager	3h			p.54
PFM-06	La conduite du changement	3h			p.54
PFM-07	Bien gérer son temps	3h			p.54
PFM-08	Conduire efficacement ses entretiens professionnels	3h			p.54
PFM-09	Réussir ses réunions	3h			p.55
PFM-10	Gérer les situations difficiles et les conflits	3h			p.55
PFM-11	Manager à distance	3h			p.55
PFM-12	Formation maître d'apprentissage	3h			p.56



01

LES FONDAMENTAUX

Revoir les fondamentaux de l'assurance n'est jamais inutile. L'assurance repose en effet sur des bases juridiques qu'il

faut connaître pour bien conseiller les clients et gérer leurs contrats et sinistres au mieux de leurs intérêts.

LES FONDAMENTAUX



PFF-01

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

ENJEUX & ÉVOLUTION DE L'ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les évolutions liées à l'assurance et leurs implications dans sa distribution.

LE PROGRAMME

- Chiffres clés du marché de l'assurance
- les évolutions légales et réglementaires
- Les évolutions sociétales et économiques
- Les évolutions en termes de risques

Cette formation peut être utile pour les personnes, débutantes ou non, souhaitant mieux appréhender les évolutions du secteur de l'assurance et leurs impacts.

PFF-02

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES ACTEURS DE L'ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les acteurs de l'assurance et appréhender l'articulation de leurs obligations et rôles respectifs.

LE PROGRAMME

- Les organismes d'assurance et de réassurance
- Les organismes de supervision et de représentation de l'assurance
- Le distributeur d'assurance

Cette formation peut être utile pour permettre aux débutants de mieux comprendre l'articulation des différents acteurs du secteur.

PFF-03

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances débutant
- Aucun prérequis

LA SOUSCRIPTION DU CONTRAT D'ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les obligations liées à la souscription du contrat d'assurance pour les parties et le distributeur.

LE PROGRAMME

- Définition juridique et matérielle du contrat d'assurance
- Comment l'assureur sélectionne-t-il et tarifie-t-il le risque ?
- Les obligations du souscripteur
- Les obligations d'information et de conseil du distributeur
- Les spécificités de la vente à distance

Cette formation peut être utile pour comprendre ou revoir les fondamentaux de la souscription d'une police.

PFF-04

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES FONDAMENTAUX DES ASSURANCES DES PARTICULIERS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les caractéristiques des principaux contrats d'assurances du particulier ainsi que les règles de souscription.

LE PROGRAMME

- Principales caractéristiques des contrats d'assurances IARD : auto / 2 roues, habitation, protection juridique
- Principales caractéristiques des contrats d'assurances de personnes : complémentaire santé, GAV, capitaux décès et obsèques
- Les règles concernant la protection du consommateur

Cette formation peut être utile pour les débutants dans l'assurance : conseillers ou gestionnaires de contrats.

LES FONDAMENTAUX

PFF-05

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
débutant
- Aucun prérequis

LES FONDAMENTAUX DES ASSURANCES DE L'ENTREPRISE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les différents contrats et règles en matière de souscription des assurances de l'entreprise.

LE PROGRAMME

- Quand l'entreprise est souscriptrice et assurée : les différents contrats et règles en matière de souscription
- Quand l'entreprise souscrit pour ses salariés : les différents contrats et règles en matière de souscription.

Cette formation peut être utile pour les personnes souhaitant découvrir plus spécifiquement les assurances proposées aux professionnels.

PFF-06

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA FRAUDE EN ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les différents types de fraudes.

LE PROGRAMME

Définition et typologie des fraudes

- Les sanctions de la fraude
- Les moyens de lutte contre les fraudes des assureurs
- Les obligations des distributeurs en matière de fraude

Cette formation fait partie du socle des formations exigées par les assureurs et notamment par la plateforme EDIconformité.

PFF-07

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA VIE DU CONTRAT D'ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les obligations des parties pour une gestion efficiente des contrats.

LE PROGRAMME

- Les obligations des parties
- Focus sur les primes
- Focus sur les modifications du contrat : augmentation / diminution du risque
- Focus sur les sinistres
- Focus sur la fin du contrat

Le contrat d'assurance se veut à exécution successive. Aussi, même si l'on ne fait pas de gestion de contrats, cette formation est indispensable pour appréhender les obligations des parties.

PFF-08

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES ÉCRITS EN ASSURANCE

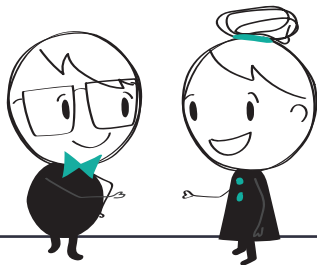
LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les précautions (juridiques et formelles) à prendre en matière d'écrits contractuels ou non contractuels.

LE PROGRAMME

- Le contenu de la police d'assurance
- Les précautions à prendre en matière d'attestations
- Les précautions à prendre pour les autres écrits à destination de la clientèle (mails, courriers, publicités)

Le contrat d'assurance repose sur des écrits, pouvant être contractuels ou non. Ils peuvent dans tous les cas engager les parties. Cette formation est donc utile pour mieux appréhender les enjeux de l'écrit.



PFF-09

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES SINISTRES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les règles juridiques en matière de sinistres.

LE PROGRAMME

- La déclaration du sinistre : obligations de l'assuré
- Détermination du montant de l'indemnité : limites contractuelles et rôle de l'expert
- Le bénéficiaire de l'indemnité
- Le recours de l'assureur après paiement
- Les obligations du distributeur

Même en l'absence de délégation de gestion de sinistres, le distributeur doit appréhender les obligations des parties pour conseiller et assister son client.

PFF-10

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES 100 QUESTIONS "FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE"

LE PROGRAMME

Réviser ou apprenez différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour des acteurs de l'assurance, du contrat d'assurance (souscription, vie, résiliation du contrat et sinistres) et des obligations des parties.

Cette formation peut être utile pour permettre aux débutants de mieux comprendre l'articulation des différents acteurs du secteur.

PFF-11

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

L'INDEMNISATION DU DOMMAGE CORPOREL

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les principes fondamentaux de l'indemnisation des sinistres corporels.

LE PROGRAMME

- La réparation du dommage corporel en responsabilité civile
- Les systèmes spécifiques d'indemnisation
- Les autres fonds de garantie des victimes
- L'importance de l'expertise

L'expertise judiciaire

L'expertise amiable

- L'expertise dans le cadre de l'indemnisation d'un contrat d'assurance de personnes

L'indemnisation du dommage corporel est rarement déléguée mais mieux comprendre ses mécanismes rend l'accompagnement de vos clients plus efficient.

PFF-12

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES FONDAMENTAUX DE LA RÉASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les principes fondamentaux de la réassurance.

LE PROGRAMME

- Pourquoi les assureurs se réassurent-ils ?
- Comment s'organise la réassurance ?
- Comment fonctionne la réassurance facultative ?
- Comment fonctionne la réassurance obligatoire ?

La réassurance est la clé de voûte du système assurantiel. Que l'on débute dans l'assurance ou non, cette formation est utile pour mieux comprendre les enjeux et le fonctionnement de ce que l'on appelle plus communément "l'assurance de l'assureur".

LES FONDAMENTAUX

PFF-13

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 27 Mai
- 17 Septembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

PANORAMA DE LA JURISPRUDENCE EN ASSURANCE

LE PROGRAMME

Découvrez les décisions de la jurisprudence récente ainsi que du médiateur de l'assurance et appréhender leurs impacts opérationnels.

La jurisprudence n'est pas une source formelle du droit mais le pouvoir créateur des juges est aussi essentiel en droit des assurances. C'est pourquoi cette formation est essentielle pour les personnes souhaitant mieux appréhender le droit des assurances.

PFF-14

🕒 3h

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 14 Avril
- 22 Octobre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

REEMPLACER POWERPOINT PAR CANVA

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Découvrir les usages de CANVA en matière d'assurance.

LE PROGRAMME

- Qu'est-ce que CANVA ?
- Comment faire la présentation de son entreprise sur CANVA ?
- Comment utiliser CANVA pour faire une communication publicitaire ?

Dans une entreprise, l'image est essentielle et peut être valorisée par des outils d'accès simples. Savez-vous que ce catalogue a été fait via CANVA ?

PFF-15

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 25 Mars
- 06 Octobre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

COMMUNIQUER À L'ÉCRIT

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les règles de communication écrite.

LE PROGRAMME

- Le bon message et les précautions juridiques à prendre
- La bonne forme / le bon format : courrier simple, courrier recommandé, courriel
- Les précautions à prendre : orthographe, syntaxe et grammaire

Dans nos métiers, l'écrit est essentiel mais il peut être fragilisé voire dangereux si l'on n'a pas conscience de ses erreurs. Cette formation vise donc à consolider vos bases.

PFF-16

🕒 3h

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 24 Mars
- 15 Septembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

EXCEL - INITIATION

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les bonnes bases de connaissance d'EXCEL.

LE PROGRAMME

- Comprendre les fonctionnalités d'EXCEL pour les distributeurs d'assurance
- Concevoir un tableau simple
- Maîtriser les formules de base

Maîtriser EXCEL permet aux professionnels de faire des tableaux de bord, des calculs, des graphiques, des prévisions, plus simplement et rapidement qu'avec une calculatrice.



PFF-17

🕒 3h

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 15 Avril
- 30 Septembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

EXCEL - PERFECTIONNEMENT

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Approfondir ses connaissances sur EXCEL.

LE PROGRAMME

- Savoir utiliser des formules et conditions
- Savoir exploiter ses données

Maîtriser EXCEL permet aux professionnels de faire des tableaux de bord, des calculs, des graphiques, des prévisions, plus simplement et rapidement qu'avec une calculatrice.

PFF-18

🕒 3h

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 18 Septembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

FORMATION WORD

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Approfondir ses connaissances sur WORD.

LE PROGRAMME

- Revoir les règles de base en matière de traitement de texte
- Appréhender les usages du publipostage

Même si l'on envoie de moins en moins de courriers, WORD est l'outil de base pour envoyer des informations importantes, des quittances ou encore des courriers en masse.

PFF-19

🕒 3h

💻 **Elearning 80€**

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

IA DANS L'ASSURANCE : CHATGPT / OBJETS CONNECTÉS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les usages des nouvelles technologies en assurance.

LE PROGRAMME

- Les objets connectés : usages et risques en assurance
- L'intelligence artificielle : usages et risques en assurance

Ce n'est pas être un dinosaure que de ne pas y comprendre grand chose voire d'en avoir peur mais il ne faut pas nier l'importance de la technologie qui peut permettre, avec le bon usage, de gagner en temps, en énergie et en précision.

PFF-20

🕒 6h

💻 **Elearning 160€**

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

FORMATION ORTHOGRAPHE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Revoir les règles de base de l'orthographe avec le lexique de l'assurance.

LE PROGRAMME

- Pourquoi maîtriser l'orthographe est essentiel ?
- Les homophones
- Le groupe nominal : L'accord en genre et en nombre
- Le groupe verbal : Les principales conjugaisons et leurs caractéristiques
- Focus sur le participe passé

L'orthographe n'est pas un gros mot. En plus d'être un des essentiels de notre langue, elle facilite la communication et la compréhension.

LES FONDAMENTAUX



PFF-21

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cerner les enjeux et les opportunités du développement durable pour l'entreprise.

LE PROGRAMME

- Qu'est-ce que la RSE ?
- Quelles sont les entreprises concernées ?
- Comment inscrire son entreprise dans une démarche responsable et sociétale ?

La responsabilité sociétale des entreprises (RSE) également appelée responsabilité sociale des entreprises est définie comme la responsabilité des entreprises vis-à-vis des effets qu'elles exercent sur la société. En d'autres termes, la RSE désigne la contribution des entreprises aux enjeux du développement durable. Essentielle, elle s'organise autour de plusieurs piliers qui concernent aussi les distributeurs d'assurance, quel que soit leur taille.

PFF-22

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle 2026
- 28 Avril
165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

SAVOIR CHERCHER LES BONNES SOURCES EN MATIÈRE D'ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser la recherche d'informations juridiques.

LE PROGRAMME

- Comprendre l'articulation entre les différentes sources du droit
- Savoir lire des conditions générales
- Savoir chercher les informations dans le Code de l'assurance

Les sources du droit des assurances ne permettent pas d'obtenir de l'eau mais les fondements juridiques essentiels à la compréhension de la police et à son application, que ce soit pour les obligations de l'assureur comme du souscripteur.

PFF-23

🕒 3h

👤 Classe virtuelle 2026

- 22 Avril
- 19 Novembre
165€

Courtier en
assurance
- Aucun prérequis

L'UTILISATION DE L'IA GÉNÉRATIONNELLE POUR LES COURTIER EN ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les usages concrets et sécurisés de l'IA dans votre activité de courtier.

LE PROGRAMME

- Comprendre l'IA générative
- Où l'IA peut aider concrètement le courtier : Aide à la compréhension, Aide à la rédaction, Structuration d'idées, Appui à l'organisation
- Bien utiliser l'IA : l'art du prompt et précautions à prendre
- Mettre en place une utilisation raisonnée dans son cabinet

Cette formation aide les courtiers à comprendre l'IA générative et à l'utiliser de façon concrète, utile et sécurisée dans leur quotidien. Elle leur permet de gagner du temps, améliorer leurs écrits et structurer leur activité, tout en intégrant l'IA de manière raisonnée et maîtrisée au sein du cabinet.

PFF-24

🕒 3h

👤 Classe virtuelle 2026

- 29 Avril
- 28 Octobre
165€

Gestionnaire
de contrat
- Aucun prérequis

L'UTILISATION DE L'IA GÉNÉRATIONNELLE POUR LES GESTIONNAIRES DE CONTRATS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre ce qu'est l'IA générative et son périmètre d'usage en gestion de contrats.

LE PROGRAMME

- IA générative : comprendre l'essentiel pour bien l'utiliser
- Où l'IA peut aider concrètement le gestionnaire de contrats ; Aide à la compréhension, Aide à la rédaction, Structuration & organisation
- Bien utiliser l'IA : l'art du prompt appliqué à la gestion et précautions à prendre
- Intégrer l'IA de façon raisonnée dans les process

Cette formation aide les gestionnaires de contrats à utiliser l'IA générative de façon concrète, sécurisée et utile dans leur quotidien. Elle permet de mieux comprendre les dossiers, mieux rédiger et mieux s'organiser, tout en intégrant l'IA de manière raisonnée dans les process.

PFF-25

🕒 3h

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 11 Mars
- 29 Septembre

165€

Commerciaux
ou chargés de
clientèle en
assurance
- Aucun prérequis

L'UTILISATION DE L'IA GÉNÉRATIONNELLE POUR LES COMMERCIAUX

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre ce qu'est l'IA générative et son intérêt pour l'activité commerciale et identifier des usages concrets pour préparer, structurer et fluidifier la relation client.

LE PROGRAMME

- IA générative : comprendre l'essentiel pour la fonction commerciale
- Où l'IA peut aider concrètement le commercial
- Bien utiliser l'IA : l'art du prompt appliqué à la vente
- Intégrer l'IA de façon raisonnée dans la démarche commerciale

Cette formation permet aux commerciaux de comprendre l'essentiel de l'IA générative et d'en faire un outil d'appui concret à la vente et à la relation client. Elle leur donne les clés pour mieux préparer leurs échanges, structurer leurs messages et gagner en efficacité, tout en intégrant l'IA de façon raisonnée et maîtrisée dans leur démarche commerciale.

PFF-26

🕒 3h

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 05 Mai
- 02 Novembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

L'UTILISATION DE L'IA GÉNÉRATIONNELLE POUR LA COMMUNICATION EXTERNE (RÉSEAUX SOCIAUX)

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre ce qu'est l'IA générative et ses enjeux en communication externe et identifier des usages concrets pour produire des contenus cohérents et efficaces.

LE PROGRAMME

- IA générative : comprendre l'essentiel pour la communication externe
- Où l'IA peut aider concrètement la communication externe : plan de communication, création de contenus, structuration & planification
- Bien utiliser l'IA : l'art du prompt appliqué à la communication

Dans un contexte où la visibilité et la crédibilité du courtier passent de plus en plus par les réseaux sociaux, cette formation permet de comprendre l'essentiel de l'IA générative et son intérêt pour la communication externe. Elle aide à utiliser l'IA de façon concrète pour structurer un plan de communication, créer des contenus cohérents et gagner du temps, tout en maîtrisant l'art du prompt pour rester fidèle à son image et à ses messages.



LES FONDAMENTAUX

PFF-27

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 29 Juin
- 25 Novembre

165€

Distributeur d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

DÉCOUVERTE DES FONDAMENTAUX DU DROIT

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre ce qu'est le droit et son rôle dans la vie professionnelle.

LE PROGRAMME

- Qu'est-ce que le droit et pourquoi est-il essentiel ?
- Les sources du droit
- Les grandes branches du droit et principes juridictionnels
- Les grands principes du droit des contrats

Cette formation permet aux distributeurs d'assurance d'acquérir une culture juridique essentielle pour mieux comprendre le cadre dans lequel ils exercent et sécuriser leurs pratiques professionnelles. Elle leur donne les clés pour identifier les règles applicables, comprendre les contrats et limiter les risques juridiques dans leurs échanges avec les clients et partenaires.

PFF-28

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

DÉCOUVERTE DES FONDAMENTAUX DU DROIT DU TRAVAIL

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre le rôle, les enjeux du droit du travail et les grands principes du contrat de travail.

LE PROGRAMME

- Le droit du travail : à quoi sert-il et pourquoi est-il essentiel ?
- Les sources du droit du travail
- Les acteurs de la relation de travail
- Les grands principes du contrat de travail
- Droits et obligations essentiels dans la relation de travail

Cette formation permet aux distributeurs d'assurance de comprendre le cadre juridique de la relation de travail afin de sécuriser la gestion de leurs équipes et leurs pratiques internes. Elle leur apporte les clés pour identifier les droits et obligations de chacun, prévenir les risques sociaux et adopter des décisions conformes au droit du travail au quotidien.



02

LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Dans un contexte de forte concurrence et de volatilité de la clientèle, le développement commercial au sens large (fidélisation, acquisition de

clientèle, multi-équipement, valorisation de l'image de marque) est essentiel pour assurer la croissance et la pérennité de sa structure.

LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PFD-01

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 08 Avril
- 13 Novembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

COMMUNIQUER CORRECTEMENT SON IMAGE SUR INTERNET

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Élaborer une stratégie de communication efficace et conforme à la réglementation.

LE PROGRAMME

- Pourquoi être présent sur internet ?
- Comment mesurer son e-reputation ?
- Comment établir un plan de communication efficace ?
- Quels outils utiliser ?

Etre connu, reconnu et se faire connaître est indispensable pour le développement commercial d'un distributeur d'assurance. La présence sur internet en est un vecteur.

PFD-02

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 19 Mai
- 14 Octobre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

INSURANCE DESIGN - FONDATEMENTAUX DE L'ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir présenter l'assurance à ses clients de manière synthétique et graphique pour leur permettre une meilleure compréhension de la matière.

LE PROGRAMME

- Pourquoi simplifier l'information pour le client ? les obligations d'information et de conseil
- Comment éclairer le fonctionnement de l'assurance pour les clients ?
- Comment présenter le fonctionnement de l'assurance en un schéma simple et reproductible lors d'un rdv ?

PFD-03

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 06 Mars
- 18 Novembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

INSURANCE DESIGN - LES ASSURANCES IARD DU PROFESSIONNEL

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir présenter les assurances IARD à ses clients professionnels de manière synthétique et graphique pour leur permettre une meilleure compréhension de la matière.

LE PROGRAMME

- Pourquoi simplifier l'information pour le client ? les obligations d'information et de conseil
- Comment expliquer l'articulation entre les différentes assurances IARD à un client professionnel ?
- Comment présenter cette articulation en un schéma simple et reproductible lors d'un rdv ?

PFD-04

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 26 Mars
- 16 Septembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

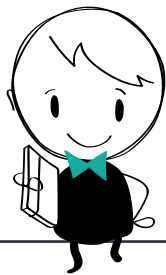
INSURANCE DESIGN - LES ASSURANCES DE PERSONNES DU PROFESSIONNEL

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir présenter les assurances de personnes à ses clients professionnels de manière synthétique et graphique pour leur permettre une meilleure compréhension de la matière.

LE PROGRAMME

- Pourquoi simplifier l'information pour le client ? les obligations d'information et de conseil
- Comment expliquer l'articulation entre les différentes assurances de personnes à un client professionnel ?
- Comment présenter cette articulation en un schéma simple et reproductible lors d'un rdv ?



PFD-05

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

RÉUSSIR SON ENTRÉE EN RELATION

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les règles juridiques et méthodologie commerciale à appliquer lors de l'entrée en relation avec un prospect.

LE PROGRAMME

- La présentation de l'entreprise et du rôle du distributeur
- La découverte et la connaissance du client : recueil des besoins et exigences du client et précautions à prendre en matière de LCB-FT

Concilier obligations légales, réglementaires et commerciales peut paraître dissonant. On peut néanmoins utiliser le droit comme levier. C'est l'objet de cette formation.

PFD-06

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

DÉFENDRE SON PORTEFEUILLE CLIENTS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Construire une méthodologie commerciale respectant les obligations de suivi dans le temps du contrat et les enjeux commerciaux liés à la défense du portefeuille

LE PROGRAMME

- Les enjeux de la défense du portefeuille
- Respecter son devoir de conseil
- Fidéliser son client

Conquérir est indispensable mais conserver sa clientèle assoit la pérennité et la valorisation de la structure.

PFD-07

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe
virtuelle
2026

- 09 Mars
- 02 Décembre
165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

DÉVELOPPER LE MULTI-ÉQUIPEMENT

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les intérêts de la vente additionnelle et ses méthodes pour fidéliser son client et développer son portefeuille.

LE PROGRAMME

- Les typologies de contrats d'assurance et de clients
- Les intérêts du multi-équipement
- Les étapes de l'approche globale
- La reformulation des besoins et le traitement des objections

Un client dormant est un client qui peut se réveiller pour vos concurrents. En outre, avoir "tous ses oeufs dans le même panier" est aussi gage pour votre client de facilité de gestion. Développer le multi-équipement est donc positif pour le client et le distributeur d'assurances.

PFD-08

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe
virtuelle
2026

- 9 Septembre
165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

DIGITALISER LA SOUSCRIPTION DE CONTRATS D'ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les règles et modalités de la souscription en ligne.

LE PROGRAMME

- Les avantages de la souscription en ligne
- Comment digitaliser son process de souscription ? L'importance du parcours client et de l'expérience utilisateur
- Les précautions à prendre : information, conseil, consentement, signature électronique, LCB-FT et traitement des données

Il serait mentir que de dire que vous pourrez à la fin de cette formation digitaliser votre parcours de souscription mais cette formation pourra vous permettre de comprendre les enjeux de la digitalisation et de veiller à respecter vos obligations en la matière.

LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

PFD-09

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

RÉPONDRE AUX MARCHÉS PUBLICS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les règles de passation des marchés publics d'assurance.

LE PROGRAMME

- Besoins en assurance des personnes publiques
- Qualification de marchés publics d'assurance
- Passation du marché
- Réponses au marché : obligations des candidats et renseignements à fournir

pour tous les distributeurs, à condition de connaître et de respecter les règles en matière de marchés publics.

PFD-10

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**
- 11 Mai
- 14 Septembre
165€

Distributeur d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

CONSTRUIRE UN PRODUIT DE NICHE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les étapes indispensables pour développer et concevoir un produit d'assurance.

LE PROGRAMME

- Identifier, cartographier et formaliser le risque à assurer (les besoins assurantiels au regard du principe de mutualité)
- Présenter et proposer un cahier des charges auprès d'organismes d'assurance
- Respecter les principes de la gouvernance produits

Cette formation vous guidera dans la conception de produits d'assurance adaptés aux besoins clients tout en respectant les obligations réglementaires.

PFD-11

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**
- 30 Avril
- 30 Octobre
165€

Distributeur d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA GÉSTION DU CLIENT PAR TÉLÉPHONE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser la relation client par téléphone.

LE PROGRAMME

- Accueillir le client par téléphone
- Structurer son appel pour favoriser la satisfaction client
- Gérer les situations complexes par téléphone

Grâce à une méthodologie structurée, vous apprendrez à gérer efficacement chaque étape d'un appel, même dans des situations délicates, pour garantir une expérience client optimale.

PFD-12

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

COURTIER EN PRÊT, DIVERSIFIER SON ACTIVITÉ AVEC L'ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les enjeux et les modalités de la distribution d'assurance.

LE PROGRAMME

- Pourquoi diversifier son activité avec l'assurance ?
- Comment se diversifier ? Je me spécialise sur un risque ou je deviens généraliste ?
- Comment sélectionner ses fournisseurs ?
- Comment appliquer une démarche commerciale conforme ?



03

LA CONFORMITÉ

La distribution d'assurances est une activité réglementée, encadrée par des normes légales et réglementaires mais aussi par des obligations contractuelles

qu'il faut connaître pour assurer la pérennité de sa structure ainsi que la protection de sa clientèle.

LA CONFORMITÉ

PFC-01

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES OBLIGATIONS DES IOBSP : FONDAMENTAUX

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations juridiques des IOBSP.

LE PROGRAMME

- Les conditions d'accès à la profession
- La conformité dite ACPR
- La conformité dite RGPD
- Les obligations contractuelles vis-à-vis des banques
- Les obligations vis-à-vis des clients

Cette formation vous permet de maîtriser les obligations juridiques spécifiques des IOBSP pour exercer en toute conformité.

PFC-02

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES OBLIGATIONS DES COURTIER EN ASSURANCE : FONDAMENTAUX

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations des courtiers en assurance.

LE PROGRAMME

- Les conditions d'accès
- La déontologie
- Les obligations d'information et le devoir de conseil
- Les réclamations
- La LCB-FT et le gel des avoirs
- La protection des données personnelles

Idéale pour les débutants dans le courtage, cette formation couvre un spectre large des obligations des courtiers.

PFC-03

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**
- 18 Mars
- 24 Novembre
165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

SE METTRE EN CONFORMITÉ ACPR

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre le contenu et les modalités d'un contrôle ACPR afin d'appréhender leurs exigences et de préparer le référentiel de conformité nécessaire.

LE PROGRAMME

- Organisation et fonctionnement de l'ACPR
- Modalités et contenu du contrôle
- Retour sur les dernières sanctions de l'ACPR
- Anticiper un contrôle : les vérifications, les procédures et les dossiers clients

L'ACPR est considérée comme étant le gendarme du secteur financier en France. Savoir qu'elle peut nous contrôler et nous sanctionner peut donc être angoissant mais il est possible de s'y préparer. C'est l'objet de cette formation.

PFC-04

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

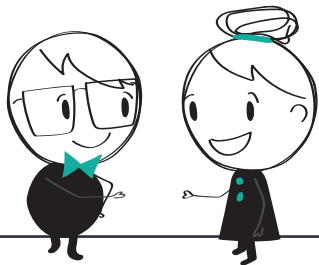
LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES DISTRIBUTEURS D'ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les obligations contractuelles des distributeurs d'assurance afin d'appréhender les risques de mise en cause en matière de responsabilité civile.

LE PROGRAMME

- Le cadre légal, réglementaire et contractuel de la distribution d'assurances
- Les conditions de la mise en cause de la RC du fait personnel (vis-à-vis des clients et des organismes d'assurance)
- Les conditions de la mise en cause de la RC du fait d'autrui (vis-à-vis des salariés et des mandataires)



PFC-05

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES IOBSP

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les obligations contractuelles des IOBSP afin d'appréhender les risques de mise en cause en matière de responsabilité civile.

LE PROGRAMME

- Le cadre légal et contractuel de la distribution bancaire
- La mise en cause de la RC par les clients : exemples et précautions à prendre
- La mise en cause de la RC par les banques : exemples et précautions à prendre
- La mise en cause de la RC par les mandataires : l'importance du mandat

PFC-06

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe
virtuelle
2026
- 11 Septembre
165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

RÉDIGER LE DOCUMENT D'ENTRÉE EN RELATION & SES MENTIONS LÉGALES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir formaliser les obligations d'information à délivrer par le distributeur dès l'entrée en relation.

LE PROGRAMME

- Appréhender les obligations des distributeurs en matière d'information
- Vérifier ses informations
- Savoir rédiger ses mentions légales (site internet, réseaux sociaux, affichage)

L'obligation d'information du distributeur implique de la transparence et de la loyauté qui dépassent le cadre de la police. Quel que soit son mode de distribution, ce dernier doit donc communiquer à son client des informations que nous vous détaillerons dans cette formation.

PFC-07

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe
virtuelle
2026
- 17 Avril
- 26 Novembre
165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

SAVOIR FORMALISER SON DEVOIR DE CONSEIL

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir formaliser des devoirs de conseil adaptés et protecteurs.

LE PROGRAMME

- Appréhender les obligations d'information et de conseil
- Rédiger le recueil d'informations et besoins du client
- Savoir formaliser le devoir de conseil : matrice du devoir de conseil et précautions à prendre

Formaliser son devoir de conseil est une obligation légale visant à la protection de la clientèle. Dans les faits, cette formalisation protège aussi le distributeur qui doit pour cela appréhender ses enjeux et précautions à prendre.

PFC-08

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe
virtuelle
2026
- 7 Octobre
165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

RÉDIGER SES PROCÉDURES DE VENTE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir formaliser des process de vente adaptés à l'entreprise et aux obligations du distributeur.

LE PROGRAMME

- Le contenu et la formalisation indispensables du processus commercial
- Le choix des mots selon la cible : salariés ou mandataires

LA CONFORMITÉ

PFC-09

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle 2026

- 20 Mai
- 1^{er} Décembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

ORGANISER LE CONTRÔLE INTERNE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations et méthodes de vérification des processus internes et des dossiers client.

LE PROGRAMME

- Pourquoi contrôler ? Les obligations légales et contractuelles
- Qui contrôler ? Par qui contrôler ?
- Comment contrôler ? Les différents niveaux de contrôle – contrôles permanent et périodique

Le contrôle interne fait partie des obligations contractuelles vis-à-vis des fournisseurs que doivent respecter les distributeurs d'assurance. Il doit être formalisé, organisé et mis en place afin de vérifier le respect de ses obligations et d'améliorer si besoin ses processus.

PFC-10

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LE DEVOIR DE CONSEIL EN ASSURANCE VIE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les obligations dans le cadre de la distribution d'assurance vie et savoir formaliser un devoir de conseil adapté.

LE PROGRAMME

- Cadre juridique du devoir de conseil et enjeux
- Les spécificités du devoir de conseil en assurance vie
- Exemples de mise en cause
- Comment formaliser le devoir de conseil en assurance vie ? Les précautions à prendre

En assurance vie, le devoir de conseil est renforcé. Des précautions doivent donc être prises en compte pour éviter les risques de sanctions.

PFC-11

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES SANCTIONS INTERNATIONALES ET LEURS INCIDENCES EN ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations du courtier en matière de sanctions internationales.

LE PROGRAMME

- Contexte
- Les sanctions internationales possibles
- Focus sur le gel des avoirs
- Les obligations du distributeur en matière de gel des avoirs
- Les modalités pratiques

La LCB-FT n'est pas la seule obligation visant à la protection de la société au sens large. Le gel des avoirs notamment s'impose aux distributeurs d'assurance qui doivent ainsi adapter leur processus tout au long de la vie du contrat.

PFC-12

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle 2026

- 13 Avril
165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

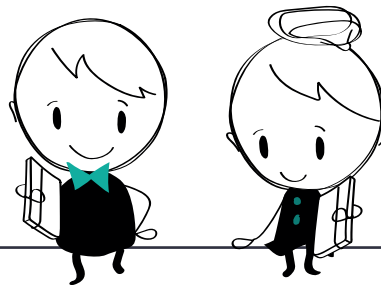
LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DES CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir identifier les hypothèses de BC/FT et adapter ses process au respect de l'obligation de LCB-FT des distributeurs.

LE PROGRAMME

- Définitions et exemples
- Enjeux et contexte
- Les obligations des intermédiaires d'assurance : obligations organisationnelles, de vigilance et de déclaration de soupçon



PFC-13

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 27 Mars
- 05 Novembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

SE METTRE EN CONFORMITÉ RGPD

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appliquer la méthodologie nécessaire pour le respect des obligations en matière de protection des données.

LE PROGRAMME

- Le cadre légal et réglementaire de la protection des données personnelles
- Comment collecter les données ?
- Comment conserver et sécuriser ces données ?
- Comment cartographier les risques ?
- Que faire en cas de violation des données ?

Bien que non spécifique à la distribution d'assurance, la protection des données personnelles concerne aussi les distributeurs d'assurance. Les fournisseurs exigent d'ailleurs une formation sur ce sujet qui implique une participation de tous (dirigeants comme salariés).

PFC-14

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 03 Mars
- 17 Décembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant, salarié ou manager
- Aucun prérequis

DÉVELOPPER SON RÉSEAU COMMERCIAL : LES RELATIONS AVEC LES APORTEURS D'AFFAIRES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le cadre juridique lié aux apporteurs d'affaires et appréhender les précautions à prendre pour sécuriser les relations.

LE PROGRAMME

- Par quel biais ?
- L'indication d'affaires : obligations, risques et précautions à prendre
- Le mandataire d'intermédiaire : obligations, risques et précautions à prendre
- Le cocourtage : obligations, risques et précautions à prendre

PFC-15

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA VENTE AU TÉLÉPHONE DE PRODUITS D'ASSURANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations du distributeur en matière de vente à distance et le nouveau cadre réglementaire lié au démarchage téléphonique.

LE PROGRAMME

- Le cadre légal et réglementaire de la vente à distance
- Le cadre spécifique du démarchage
- Les autorités de contrôle et exemples de sanctions : ACPR et DGCCRF
- Les obligations en matière d'informations précontractuelles et de devoir de conseil

PFC-16

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 05 Juin

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

BIEN ANIMER SON RÉSEAU DE MANDATAIRES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations du courtier vis-à-vis de ses mandataires.

LE PROGRAMME

- Le cadre juridique du mandataire d'intermédiaire
- L'exigence d'indépendance : « je ne peux pas »
- La mise en place des outils : « il faut »
- La nécessité du contrôle interne : « je dois »
- La fidélisation des mandataires

Construire avec des mandataires d'intermédiaires peut favoriser l'image de marque et le développement commercial mais des précautions doivent être prises en compte pour éviter les risques de requalification en contrat de travail.

LA CONFORMITÉ



PFC-17

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 06 Mai
- 23 Octobre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

RECRECUTER UN SALARIÉ

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations du courtier en matière de ressources humaines.

LE PROGRAMME

- Le cadre juridique : obligations communes et spécifiques des distributeurs d'assurance
- Avant le recrutement : fiche de poste et recherche de candidat
- Les éléments à respecter à la prise de poste
- Les éléments à respecter chaque année

Outre les obligations du droit du travail, recruter un salarié en assurance suppose de respecter les obligations de son activité réglementée, notamment en matière de conditions d'accès.

PFC-18

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 07 Mai
- 29 Octobre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

GÉRER LES MÉCONTENTEMENTS DES CLIENTS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les obligations légales et réglementaires du distributeur en cas de réclamations et appréhender les modalités de règlements du litige.

LE PROGRAMME

- Les obligations en matière de réclamations clients (à jour de la nouvelle recommandation ACPR)
- Les obligations en matière de médiation
- Les modalités de règlement transactionnel et judiciaire

Formation exigée par l'ACPR et vos fournisseurs. Son but est d'aider à mieux comprendre les contours des réclamations et les obligations qui en découlent.

PFC-19

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 06 Novembre
165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

CONSTRUIRE SON PLAN DE CONTINUITÉ D'ACTIVITÉ

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les enjeux du plan de continuité d'activité (PCA).

LE PROGRAMME

- Les obligations contractuelles des distributeurs en matière de plan de continuité d'activité
- Pourquoi vos partenaires commerciaux vous imposent la rédaction de plan de continuité ? Solvabilité 2 et DORA
- Comment rédiger un plan de continuité d'activité et un plan de continuité informatique ?

Exigée par vos fournisseurs, le PCA est aussi un outil de prévention et de gestion des risques, à mettre en place que l'on ait des salariés ou non.

PFC-20

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES EXIGENCES LIÉES À LA RÉFORME DU COURTAGE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les enjeux et obligations relevant de la réforme du courtage.

LE PROGRAMME

- Objet et genèse de la réforme
- Le rôle et les exigences des associations agréées
- Vérifier sa conformité

A minima une fois tous les 5 ans, le courtier et ses mandataires devront justifier à leur association qu'ils respectent bien certains items de la réglementation. L'enjeu est essentiel puisque le risque est la radiation de l'ORIAS.

PFC-21

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 09 Avril

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

RÉPONDRE AUX EXIGENCES D'EDI CONFORMITÉ

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir formaliser la documentation
demandée dans le cadre d'EDI Conformité.

LE PROGRAMME

- Quels sont les assureurs présents ?
- Quels sont les attendus ?
- Comment y répondre ?

Prévue initialement pour les courtiers ayant des délégations de gestion de contrats et d'encaissement de primes, cette plateforme permettant aux fournisseurs de vérifier la conformité générale des courtiers devient un incontournable. Les courtiers doivent s'y inscrire, répondre aux questions, les justifier, satisfaire aux éventuelles recommandations des assureurs et actualiser leurs réponses chaque année. Jugé comme compliqué, c'est pourtant un outil facilitant sa mise en conformité et l'ouverture ou le maintien de codes fournisseurs.

PFC-22

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 15 Octobre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant, salarié
ou manager
- Aucun prérequis

LA GOUVERNANCE PRODUITS (POG)

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations des distributeurs
en matière de POG.

LE PROGRAMME

- C'est quoi ?
- Quelles sont mes obligations en tant que coconcepteur ? (à jour de la nouvelle recommandation ACPR)
- Quelles sont mes obligations et interdictions en tant que courtier de proximité ?

La gouvernance et la surveillance des produits d'assurance (POG) concerne principalement les assureurs et les co-concepteurs de produits d'assurance mais le courtier de proximité a aussi son rôle dans cette chaîne de distribution modifiée par la DDA.

PFC-23

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES 100 QUESTIONS "CONFORMITÉ DU DISTRIBUTEUR D'ASSURANCES"

LE PROGRAMME

Réviser ou apprendre différemment
en réalisant ce quiz de 100 questions
autour du cadre légal et règlement de la
distribution d'assurances (DDA, LCB-FT,
ACPR, RGPD) et du cadre juridique de la
relation clientèle (obligations d'information
et devoir de conseil).

PFC-24

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES 100 QUESTIONS "CONFORMITÉ DE L'IOBSP"

LE PROGRAMME

Réviser ou apprendre différemment
en réalisant ce quiz de 100 questions
autour du cadre légal et règlement de la
distribution d'assurances (DDA, LCB-FT,
ACPR, RGPD) et du cadre juridique de la
relation clientèle (obligations d'information
et devoir de conseil).

LA CONFORMITÉ

PFC-25

🕒 6h

💻 Elearning

160€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 17 Juin
- 04 Décembre

330€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Maîtriser les enjeux de la réglementation

AUDITER SON ENTREPRISE

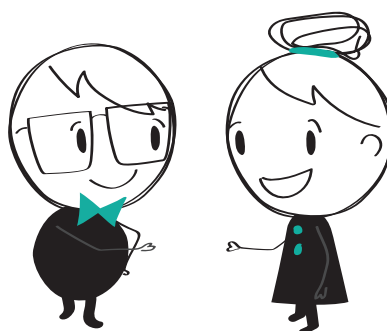
LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Auditer son entreprise sur les principaux points contrôlés par l'ACPR et par la CNIL, selon un plan de contrôle fourni.

LE PROGRAMME

- Les différents types de contrôle
- L'importance du contrôle interne
- Focus sur les conditions d'accès
- Focus sur la formation continue
- Focus sur les produits distribués et les fournisseurs
- Focus sur le réseau externe
- Focus sur la LCB-FT et le gel des avoirs
- Focus sur le processus commercial
- Focus sur les réclamations
- Focus sur la protection des données personnelles

Le contrôle externe par les fournisseurs, les associations professionnelles et l'ACPR n'est pas le seul devant être envisagé par les courtiers en assurances qui se doivent en amont de vérifier leurs processus de distribution au sens large pour pérenniser, valoriser et développer sereinement leur structure. C'est l'objet de cette formation qui vous permettra de vous interroger sur vos éventuels axes d'amélioration et de sécurisation.





PFC-26

 **7h**

 **Classe virtuelle 2026**

- 15 Juin
- 30 Novembre

500€

Distributeur
d'assurance
dirigeant ou salarié

QUAND LA CONFORMITÉ DEVIENT UNE ENQUÊTE : COMPRENDRE ET CORRIGER LES PRATIQUES D'UN CABINET DE COURTAGE EN ASSURANCE

LE CONSTAT

La conformité en assurance est souvent perçue comme : abstraite, descendante, trop théorique ou purement documentaire. Or, en cas de contrôle ou de contentieux, ce sont les pratiques réelles qui sont analysées.

PERITUS FORMATION a donc conçu une formation immersive et opérationnelle, fondée sur une enquête grandeur nature, pour transformer les obligations réglementaires en réflexes professionnels.

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre le cadre réglementaire applicable aux distributeurs en assurance
- Identifier les principales obligations légales, réglementaires et contractuelles du courtier en assurance,
- Détecter des situations de non-conformité,
- Sécuriser les pratiques commerciales et internes,
- Adopter les bons réflexes en cas de contrôle ou de contentieux.

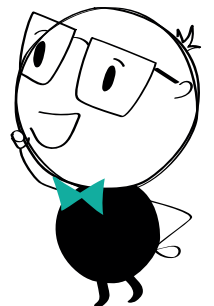
LE PROGRAMME

Dans cette formation entièrement ludifiée, éligible DDA, les participants incarnent des collaborateurs d'un cabinet de courtage fictif Elevate Courtage, confronté à une crise majeure :

- Disparition inexpliquée d'un associé clé
- Réception d'une notification de contrôle ACPR
- Assignation pour défaut de conseil
- Soupçons de non-conformité interne et de fraude.
- Leur rôle : comprendre ce qu'il s'est passé pour :
- Identifier les risques de non-conformité et autres manquements en analysant des documents réels (procédures, mails, dossiers clients...),
- Prioriser les risques,
- Proposer des actions correctrices crédibles pour sécuriser le cabinet.

L'enquête progresse par chapitres, chacun correspondant à un pilier réglementaire :

- Déontologie et cadre réglementé de la distribution d'assurance, incluant la fraude,
- Conditions d'accès pour le cabinet, les salariés et les mandataires,
- Obligations d'information sur le distributeur et sur les contrats proposés,
- Devoir de conseil et contentieux,
- LCB-FT et gel des avoirs,
- Réclamations et médiation clients.



04

LES ASSURANCES DE PERSONNES

Que l'on soit spécialiste ou généraliste ou débutant en assurances de personnes, ces dernières, du fait de leurs spécificités, doivent être

régulièrement revues pour s'enrichir des bases techniques indispensables pour mieux conseiller ses clients.

LES ASSURANCES DE PERSONNES

PFP-01

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA PROTECTION SOCIALE EN FRANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre l'organisation et le fonctionnement de la Sécurité sociale en France.

LE PROGRAMME

- Éléments historiques et chiffrés
- L'organisation de la protection sociale en France : les branches, les régimes et synthèses des différentes prestations
- Le financement de la protection sociale et ses problématiques économiques et démographiques

La protection sociale est la base de nos assurances de personnes. On s'assure en effet pour compléter les prestations du régime obligatoire, partielles ou absentes.

PFP-02

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA GARANTIE ACCIDENT DE LA VIE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement de la garantie accident de la vie et son articulation avec les autres garanties (assurance et régime obligatoire)

LE PROGRAMME

- Qu'est-ce qu'un accident de la vie courante ?
- En cas d'accidents de la vie courante, quels préjudices et quelles prises en charge ?
- Que couvre l'assurance GAV ?
- La souscription d'une GAV

La GAV est souvent considérée comme un contrat accessoire. Elle n'est donc pas toujours proposée, ni bien expliquée et ainsi compréhensible pour le client qui devrait pourtant la voir comme un contrat important pour la protection de sa famille.

PFC-03

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**
- 16 Décembre
165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES SPÉCIFICITÉS DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement de la garantie emprunteur et les modalités de mise en place de la délégation d'assurance pour le distributeur.

LE PROGRAMME

- Le cadre légal et réglementaire (incluant les apports de la loi LEMOINE)
- Le marché de l'assurance emprunteur
- Les garanties et les principales caractéristiques de l'assurance emprunteur
- Le devoir de conseil du distributeur

Bien que majoritairement souscrite auprès de l'établissement bancaire, la délégation d'une assurance emprunteur permet souvent à l'assuré de bénéficier de garanties et d'un tarif plus favorables, et au distributeur de développer son portefeuille.

PFP-04

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES SPÉCIFICITÉS DE L'ASSURANCE TEMPORAIRE DÉCÈS, OBSÈQUES ET VIE ENTIÈRE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement des assurances décès, leurs différences et leur intérêt.

LE PROGRAMME

- Les incidences économiques du décès
- Les prestations dues par le régime obligatoire en cas de décès
- Présentation des différentes garanties et exclusions
- Différences entre les différentes assurances et cibles de clientèle

LES ASSURANCES DE PERSONNES

PFP-05

🕒 3h

💻 Elearning

80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 26 Mai

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA PRÉVOYANCE DES TRAVAILLEURS NON-SALARIÉS : RÉGIMES OBLIGATOIRES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender le fonctionnement des régimes obligatoires des indépendants.

LE PROGRAMME

- L'organisation de la protection sociale
- Le régime obligatoire des artisans, commerçants et industriels
- Le régime obligatoire des professions libérales

Appréhender les prestations des différents régimes obligatoires est indispensable pour conseiller des garanties assurantielles adaptées à la situation de son client.

PFP-06

🕒 3h

💻 Elearning

80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 28 Mai

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA PRÉVOYANCE DES TRAVAILLEURS NON-SALARIÉS : GARANTIES ASSURANTIELLES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement des assurances prévoyance de l'indépendant et les précautions à prendre en matière de souscription.

LE PROGRAMME

- Chiffres clés et tendances du marché
- Présentation des différents régimes obligatoires
- Les garanties possibles
- Les précautions à prendre en matière de devoir de conseil
- Les précautions à prendre en matière de gestion des données personnelles

PFP-07

🕒 3h

💻 Elearning

80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 21 Octobre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser l'articulation entre le régime obligatoire et la complémentaire santé. Comprendre ses garanties pour mieux les adapter aux besoins de vos clients.

LE PROGRAMME

- Le régime obligatoire
- Les aides à la protection complémentaire
- Les parties au contrat
- Les garanties

Qu'elle soit souscrite dans le cadre d'un contrat individuel ou collectif, bien comprendre les garanties du régime obligatoire et de l'assurance complémentaire santé est essentiel pour bien conseiller son client.

PFP-08

🕒 3h

💻 Elearning

80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 07 Septembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES ASSURANCES COLLECTIVES

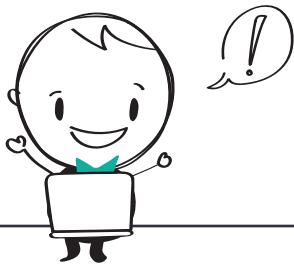
LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les obligations du distributeur pour la mise en place de contrats collectifs et les intérêts pour l'entreprise de cette typologie de garanties.

LE PROGRAMME

- Typologie des différents contrats : santé, prévoyance, retraite
- Vendre un contrat collectif : les obligations de l'entreprise en matière de protection sociale, la politique de rémunération globale, les intérêts sociaux et fiscaux pour l'entreprise et ses salariés
- Mise en place d'une assurance collective : obligations de l'employeur et du distributeur

Les assurances collectives mises en place par l'employeur reposent à la fois sur des fondements liés au droit des assurances mais aussi au droit du travail. Comprendre cette articulation est essentiel.



PFP-09

🕒 6h

💻 Elearning
160€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

COMPRENDRE LES MÉCANISMES ET PRINCIPES DE L'ÉPARGNE ASSURANCE-VIE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement des assurances vie.

LE PROGRAMME

- Définition de l'assurance vie et chiffres clés
- Les mécanismes et principes juridiques
- Les familles de fonds et l'allocation d'actif
- Les modes de gestion
- Les opérations et prestations possibles
- Les fiscalités de l'assurance vie en cas de vie et en cas de décès

PFP-10

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les précautions à prendre en matière de rédaction de clause bénéficiaire.

LE PROGRAMME

- Intérêts et enjeux de la clause bénéficiaire
- Les différentes clauses possibles et précautions à prendre
- Dernières jurisprudences en la matière
- Exemples de bonne et mauvaise rédaction

Dans le cadre d'une assurance vie, on peut se contenter de la clause bénéficiaire type mais celle-ci est-elle toujours adaptée à la situation du client ainsi qu'à ses objectifs ?

PFP-11

🕒 6h

💻 Elearning
160€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES BASES DU DROIT DES SUCCESSIONS ET DES RÉGIMES MATRIMONIAUX

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les principes généraux des régimes matrimoniaux et de leurs incidences en matière successorale.

LE PROGRAMME

- Les différents types de famille : union libre, PACS, mariage
- Les régimes matrimoniaux
- Les successions : ouverture et liquidation
- L'incidence des donations, testaments et assurance vie sur les successions

Cette formation, construite par une notaire, vous permettra de maîtriser les bases des régimes matrimoniaux et du droit des successions. Elle est essentielle pour comprendre les différentes interactions.

PFP-12

🕒 6h

💻 Elearning
160€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA RETRAITE OBLIGATOIRE DES TRAVAILLEURS NON-SALARIÉS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender le fonctionnement des régimes de base et complémentaire des indépendants.

LE PROGRAMME

- L'organisation de la retraite en France
- La retraite de base et complémentaire des artisans, commerçants et industriels
- La retraite de base et complémentaire des professions libérales

Même si l'on constate un alignement progressif des retraites sur le secteur privé, la retraite des travailleurs non salariés continuent d'avoir des spécificités que cette formation vise à appréhender.

LES ASSURANCES DE PERSONNES

PFP-13

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA RETRAITE OBLIGATOIRE DES SALARIÉS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender le fonctionnement des régimes de base et complémentaire des salariés du secteur privé.

LE PROGRAMME

- L'organisation de la retraite en France
- La retraite de base et complémentaire
- Chiffres clés et enjeux de la retraite supplémentaire

PFP-14

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe
virtuelle
2026

- 16 Mars
- 16 Octobre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Connaissances
en matière
d'assurance vie

LA RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les produits permettant d'augmenter les revenus supplémentaires au moment de la retraite.

LE PROGRAMME

- Chiffres clés et enjeux de la retraite supplémentaire
- L'assurance vie et le PEA : fondamentaux
- Les contrats affectés à la retraite : fonctionnements et les mécanismes fiscaux
- Les contrats avant la loi PACTE : PERP, MADELIN
- Les contrats après la loi PACTE : PER

PFP-15

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA GARANTIE OBSÈQUES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement des assurances obsèques.

LE PROGRAMME

- Le coût et l'organisation des obsèques en France
- Le fonctionnement de la garantie obsèques
- Le contexte légal et réglementaire des garanties obsèques
- Arguments et techniques de vente

L'ACPR mène régulièrement des enquêtes sur le thème de la commercialisation des produits obsèques. Les résultats montrent que les recommandations adoptées par l'Autorité, sont très peu appliquées. L'Autorité rappelle aux distributeurs de contrats d'assurance obsèques qu'ils doivent se mettre sans délai en conformité avec leurs obligations de respect des intérêts de la clientèle. Cette formation vise à vous y aider.

PFP-16

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA SÉLECTION MÉDICALE ET LE SECRET MÉDICAL

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les enjeux liés à la sélection médicale pour l'assuré, l'assureur et le distributeur

LE PROGRAMME

- Les principes et éléments liés à la sélection médicale : quelles modalités ? quelles assurances ? quelles questions ?
- Les principales fraudes et les sanctions de la fausse déclaration
- Les limites de la sélection médicale
- Le secret médical et les précautions à prendre pour le distributeur

Fondements de la sélection et de la tarification des risques dans la plupart des assurances de personnes, la sélection médicale doit cependant suivre des règles spécifiques liées notamment au secret médical. Cette formation permet de les détailler.

PFP-17

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 24 Avril
- 20 Novembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA PROTECTION DES DIRIGEANTS : L'APPROCHE GLOBALE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Orienter son conseil vers les besoins globaux de l'indépendant que ce soit pour sa famille, lui ou son entreprise.

LE PROGRAMME

- L'importance de l'approche globale
- Les prestations obligatoires du régime obligatoire
- L'assurance emprunteur
- Les assurances santé et prévoyance dans le cadre de la loi Madelin
- La retraite : PERIN et PERCOL
- L'assurance RC du dirigeant
- La garantie homme clé

Le dirigeant d'une entreprise peut souscrire dans le cadre de sa prévoyance plusieurs types de contrats d'assurance dont il ne comprend pas toujours l'articulation ni les intérêts. L'approche globale de sa situation et de ses contrats est ainsi essentielle pour favoriser sa protection et le multi-équipement.

PFP-18

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

L'ASSURANCE DÉPENDANCE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les garanties et règles de souscription.

LE PROGRAMME

- Le risque dépendance : enjeux et délimitation
- Le contrat d'assurance dépendance : souscription et garanties
- Retour sur les enseignements de l'ACPR en matière de dépendance

L'assurance dépendance est un contrat peu souscrit malgré un contexte de vieillissement de la population. Plusieurs facteurs en sont à l'origine dont la méconnaissance de ce produit qui mérite d'être souscrit au bon moment pour des questions de sélection des risques et de tarification.

PFP-19

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES 100 QUESTIONS "ASSURANCES DE PERSONNES DES PARTICULIERS"

LE PROGRAMME

Réviser ou apprendre différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour de la protection sociale en France et des assurances de personnes du particulier (complémentaire santé, GAV, emprunteur, obsèques, dépendance).

PFP-20

🕒 3h

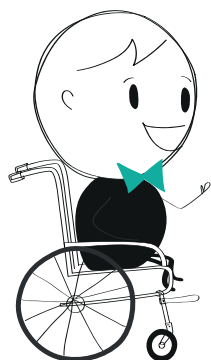
💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES 100 QUESTIONS "ASSURANCE VIE"

LE PROGRAMME

Réviser ou apprendre différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour des mécanismes de l'assurance vie (souscription, clause bénéficiaire, gestion du contrat et des actifs, fiscalité des prestations) et du Plan d'Épargne Retraite (PER).



LES ASSURANCES DE PERSONNES

PFP-21

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES 100 QUESTIONS "ASSURANCES DE PERSONNES DES PROFESSIONNELS"

LE PROGRAMME

Réviser ou apprendre différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour de la protection sociale en France, des assurances de personnes du professionnel (santé, prévoyance, retraite) et ses salariés (assurances collectives).

PFP-22

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 13 Mai
- 24 Septembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA CONNAISSANCE DU CLIENT PARTICULIER

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les règles de connaissances du client particulier.

LE PROGRAMME

- La capacité juridique et la situation familiale
- La situation professionnelle et les impacts sur le régime obligatoire
- La situation patrimoniale

Le but de cette formation est de vous donner les fondamentaux de la connaissance de la personne physique dans ses rapports individuels comme patrimoniaux.

PFP-23

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 22 Mai
- 25 Septembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA RÉMUNÉRATION DU DIRIGEANT

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Connaitre les modalités de rémunération du travailleur non salarié.

LE PROGRAMME

- Typologie des différentes entreprises
- Impacts fiscal et social
- Focus sur la rémunération dans les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés
- Focus sur la rémunération dans les sociétés soumises à l'impôt sur le revenu
- Impacts sur l'assurance

Les modalités de rémunération des dirigeants dépendent d'un certain nombre de facteurs dont le type de société. Sa nature a aussi des impacts fiscaux et sociaux qu'il convient de connaître pour conseiller au mieux son client lors de la souscription d'une assurance prévoyance notamment.

PFP-24

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 20 Avril
- 08 Septembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

ASSURER LA PÉRENNITÉ D'UNE ENTREPRISE EN CAS D'INCAPACITÉ OU DE DISPARITION DU DIRIGEANT

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les possibilités juridiques et assurantielles visant à anticiper la pérennité et la transmission d'entreprise.

LE PROGRAMME

- Les délégations de pouvoir
- Le mandat de protection future
- L'assurance prévoyance
- L'assurance homme clé

L'assurance est un des moyens de protection des dirigeants qui peuvent aussi adopter des solutions juridiques protectrices.

PFP-25

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle 2026

- 04 Mars
- 08 Octobre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

L'APPROCHE PATRIMONIALE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier des déséquilibres financiers, patrimoniaux et budgétaires.

LE PROGRAMME

- Les étapes de la stratégie patrimoniale
- L'optimisation fiscale
- L'optimisation et la protection du patrimoine personnel grâce à la prévoyance patrimoniale

Sans être CGP, cette formation vise à vous permettre d'acquérir les bases de l'approche patrimoniale nécessaires pour conseiller au mieux son client lors de la mise en place d'une assurance vie ou encore d'un plan d'épargne retraite.

PFP-26

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle 2026

- 03 Juin
- 07 Décembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LE FONCTIONNEMENT DE LA FISCALITÉ DU PARTICULIER

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier les principes d'imposition des personnes physiques.

LE PROGRAMME

- Grands principes de l'imposition sur les revenus
- Les revenus imposables
- Les charges à déduire
- Les abattements spéciaux
- Le calcul et le paiement de l'impôt

L'imposition sur les revenus repose sur des règles qu'il convient de comprendre pour d'une part, appréhender sa propre imposition et d'autre part, celle de ses clients, qui peuvent utiliser par exemple le plan d'épargne retraite comme moyen de défiscalisation.

PFP-27

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle 2026

- 10 Avril
- 04 Novembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

L'ÉPARGNE SALARIALE

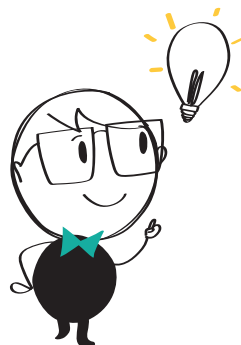
LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les dispositifs d'épargne salariale et les plans d'épargne associés.

LE PROGRAMME

- Intérêts de l'épargne salariale
- Typologie des différents types d'épargne salariale
 - Focus sur le Plan d'épargne d'entreprise : cadre légal, fiscal et social
 - Focus sur le Plan d'épargne retraite d'entreprise collectif (PERECO) : cadre légal, fiscal et social

L'épargne salariale s'inscrit dans un mode de rémunération globale des salariés. Dans certains cas, elle peut aussi bénéficier aux dirigeants. Le but de cette formation est de vous donner les clés de compréhension indispensables.



05

LES ASSURANCES IARD

Les assurances IARD, quelles soient destinées aux particuliers ou aux entreprises, reposent sur des fondements communs mais aussi spécifiques aux biens et aux responsabilités à assurer.

Ces formations visent à détailler les garanties, les modalités de souscription et les précautions à prendre en matière de conseil.

LES ASSURANCES IARD

PFI-01

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

GARANTIES ET SOUSCRIPTION DU CONTRAT AUTO

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Approfondir les garanties responsabilité civile et dommages du contrat auto pour améliorer son devoir de conseil.

LE PROGRAMME

- Les obligations d'assurance
- Les garanties
- Les règles de tarification
- La souscription du contrat
- Le devoir de conseil du distributeur

Plutôt conçue pour les débutants, cette formation vise à donner ou rappeler les bases indispensables à la souscription d'un contrat auto aux garanties adaptées.

PFI-02

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES CONVENTIONS IRSA ET IRCA

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les fondamentaux des conventions d'indemnisation et de recours en matière de sinistres auto.

LE PROGRAMME

- Les principaux sinistres auto
- L'intérêt des conventions de gestion de sinistres par rapport au droit commun
- Les principes de la convention IRSA
- Les principes de la convention IRCA

Comprendre le fonctionnement des conventions de gestion de sinistres est important, même en l'absence de délégation de gestion de sinistres, pour mieux accompagner sa clientèle.

PFI-03

🕒 3h

👤 Classe
virtuelle
2026

- 04 Juin
- 27 Novembre
165€

Distributeur
d'assurance avec
ou sans délégation
de gestion de
sinistre connaissant
du contrat auto

LA CONVENTION IRSA - MISE EN PRATIQUE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir appliquer les fondamentaux de la convention IRSA.

LE PROGRAMME

Exercices d'application de la convention IRSA.

Attention, il convient de connaître les fondamentaux de la convention IRSA pour pouvoir l'appliquer au mieux lors de cette formation avant tout pratique.

PFI-04

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES GARANTIES DU CONTRAT MULTIRISQUE HABITATION

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Approfondir les garanties responsabilité civile et dommages du contrat MRH pour améliorer son devoir de conseil

LE PROGRAMME

- Les obligations d'assurance
- Présentation générale de la garantie MRH
- Focus sur les garanties dommages du contrat
- Focus sur les responsabilités civiles
- Focus sur les garanties annexes au contrat
- Le devoir de conseil du distributeur
- La tarification du contrat multirisque habitation

Plutôt conçue pour les débutants, cette formation vise à donner ou rappeler les bases indispensables à la souscription d'un contrat MRH.



LES ASSURANCES IARD

PFI-05

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 13 Mars
- 20 Octobre

165€

Distributeur d'assurances avec ou sans délégation de gestion de sinistre connaissant les garanties dommage aux biens

LA CONVENTION IRSI

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les fondamentaux de la convention IRSI.

LE PROGRAMME

- Champ d'application
- Réputé garanti et procédure d'escalade
- L'assureur gestionnaire
- Recherche de fuite
- Les deux tranches de l'IRSI et évaluation des dommages
- Les procédures de prise en charge
- Le recours
- Sinistres en aggravation
- Actions en remboursement et en réparation

Comprendre le fonctionnement des conventions de gestion de sinistres est important, même en l'absence de délégation de gestion de sinistres, pour mieux accompagner sa clientèle.

PFI-06

🕒 3h

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 13 Mars
- 20 Octobre

165€

Distributeur d'assurance dirigeant ou salarié ayant suivi la formation PFI-05 sur la convention IRSI

LA CONVENTION IRSI - MISE EN PRATIQUE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir appliquer les fondamentaux de la convention IRSI.

LE PROGRAMME

Exercices d'application de la convention IRSI.

Attention, il convient de connaître les fondamentaux de la convention IRSI pour pouvoir l'appliquer au mieux lors de cette formation avant tout pratique.

PFI-07

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances avec ou sans délégation de gestion de sinistre connaissant les garanties dommage aux biens

LES SINISTRES IMMEUBLES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les fondamentaux de la gestion des sinistres en copropriété.

LE PROGRAMME

- Quelques définitions
- La gestion des sinistres : généralités
- Les conventions applicables dans la copropriété
- Les différentes responsabilités civiles

Comprendre le fonctionnement des sinistres est important, même en l'absence de délégation de gestion de sinistres, pour mieux accompagner sa clientèle.

PFI-08

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

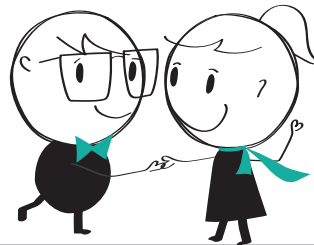
LES ASSURANCES AFFINITAIRES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les principes de la distribution des assurances affinitaires

LE PROGRAMME

- Quelles sont les principales garanties affinitaires et besoins couverts ?
- Les acteurs de l'affinitaire : assureur et intermédiaire
- Les conditions et limites d'exercice de l'intermédiaire à titre accessoire
- Les précautions à prendre en matière de souscription y compris digitalisée



PFI-09

🕒 3h

💻 Elearning

80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES 100 QUESTIONS "ASSURANCES IARD DES PARTICULIERS"

LE PROGRAMME

évisiez ou apprenez différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour des assurances IARD des particuliers : auto, habitation, protection juridique, dommage-ouvrage...

PFI-10

🕒 3h

💻 Elearning

80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 1^{er} Juin
- 19 Octobre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES ENTREPRISES : FONDAMENTAUX JURIDIQUES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les différentes responsabilités civiles de l'entreprise et leurs modalités de mise en œuvre.

LE PROGRAMME

- Les fondamentaux juridiques de la RC : conditions de mise en cause, cas d'exonération et réparation intégrale du préjudice
- Les responsabilités contractuelles et extracontractuelles de l'entreprise
- Les cas particuliers : fabricant, constructeur, transporteur

PFI-11

🕒 3h

💻 Elearning

80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 12 Mai
- 26 Octobre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES ENTREPRISES : MÉCANISMES ASSURANTIELS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Approfondir les garanties et mécanismes assurantiels des responsabilités civiles de l'entreprise.

LE PROGRAMME

- Les garanties : objet, conditions de mise en œuvre et principales exclusions
RC exploitation / avant livraison
RC professionnelle / après livraison
- Les précautions à prendre dans le cadre du devoir de conseil
Activités garanties
Personnes garanties : l'effectif de l'entreprise, la sous-traitance
- Les sinistres en responsabilité civil

PFI-12

🕒 3h

💻 Elearning

80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES RESPONSABILITÉS DES CONSTRUCTEURS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les différentes hypothèses de mise en cause de la responsabilité civile des constructeurs, qu'elles soient contractuelles, extracontractuelles ou présumées

LE PROGRAMME

- Les intervenants et les contrats liés à la construction
- Les notions de constructeurs, d'ouvrage et de réception
- Les responsabilités qui découlent de la construction :
 - RC extracontractuelle et RC contractuelle
 - RC annale, RC biennale et RC décennale

LES ASSURANCES IARD

PFI-13

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 24 Juin
- 27 Octobre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

SOUSCRIRE UNE ASSURANCE RC DÉCENNALE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement de la garantie décennale obligatoire et facultative.

LE PROGRAMME

- Le marché de l'assurance décennale
- Les obligations d'assurance des constructeurs : notions de constructeurs assujettis, d'ouvrages et de police type
- Le fonctionnement de la garantie obligatoire
- Les garanties non-obligatoires
- La souscription du contrat et le devoir de conseil du distributeur

PFI-14

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 10 Mars
- 03 Novembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

SOUSCRIRE UNE ASSURANCE DOMMAGE OUVRAGE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender le fonctionnement de la garantie dommage ouvrage en matière de garanties et de souscription.

LE PROGRAMME

- Le cadre légal : l'obligation d'assurance et sanctions prévues
 - La souscription de la police : Éléments de tarification et de sélection du risque
- Le devoir de conseil
- Le fonctionnement de la garantie DO : garanties obligatoires et facultatives (CNR...) et procédures d'indemnisation

PFI-15

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 02 Avril
- 03 Décembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES SINISTRES EN ASSURANCE CONSTRUCTION

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Acquérir les bons réflexes pour identifier l'assureur susceptible de garantir les sinistres.

LE PROGRAMME

- Identifier les conditions de recevabilité des garanties décennale et dommage ouvrage
- La convention CRAC : déclaration de sinistre, expertise et recours

Comprendre le fonctionnement des sinistres est important, même en l'absence de délégation de gestion de sinistres, pour mieux accompagner sa clientèle.

PFI-16

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 05 Mars
- 02 Octobre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
connaissant
les assurances
construction

PATHOLOGIES DU BÂTIMENT

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les principales pathologies du bâtiment et sinistres qui en découlent.

LE PROGRAMME

- Les principaux désordres et sinistres
- L'expertise

D'après le dictionnaire du BTP, la pathologie du bâtiment est l'étude des symptômes, des causes et des remèdes à apporter aux ouvrages qui présentent des désordres. L'étude des pathologies en construction consiste en l'analyse des processus susceptibles d'entraîner des sinistres ou des désordres dans le domaine du bâtiment.



PFI-17

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

L'ASSURANCE MULTIRISQUE PROFESSIONNELLE : RÈGLES GÉNÉRALES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les caractéristiques des assurances multirisques professionnelles et sa souscription.

LE PROGRAMME

- Les garanties et événements couverts
- Règles de tarification et de sélection des risques
- Précautions à prendre en matière de devoir de conseil

Plutôt conçue pour les débutants, cette formation vise à donner ou rappeler les bases indispensables à la souscription d'une assurance MRP aux garanties adaptées.

PFI-18

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe
virtuelle
2026

- 18 Mai
- 16 Novembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA GARANTIE PERTE D'EXPLOITATION

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les mécanismes de fonctionnement de la garantie perte d'exploitation.

LE PROGRAMME

- Objectifs de la garantie
- Garanties et Événements garantis
- Période d'indemnisation
- Montant de la garantie : la marge brute
- Mise en jeu de la garantie
- Principes de tarification

PFI-19

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe
virtuelle
2026

- 1^{er} Avril
- 1^{er} Octobre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES DIRIGEANTS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser le fonctionnement de la garantie RCMS.

LE PROGRAMME

- Les fondamentaux juridiques de la RC
- Le contexte : qui et quand peut-on mettre en cause la RC personnelle des dirigeants ? pour quels dirigeants ?
- Objet, bénéficiaires et fonctionnement de la garantie RCMS
- Précautions à prendre pour le distributeur et règles de tarification
- Différences en RCMS et autres garanties (protection juridique, défense recours, RC pro)

Cette formation vous permet de maîtriser le fonctionnement de la garantie RCMS, essentielle pour protéger les dirigeants qui peuvent voir leur patrimoine personnel engagé.

PFI-20

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe
virtuelle
2026

- 02 Juin
- 21 Septembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
ayant une
connaissance des
risques d'entreprise

GESTION DES RISQUES DE L'ENTREPRISE : APPROCHE GLOBALE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Cartographier les risques de l'entreprise afin d'élaborer une stratégie globale d'assurance.

LE PROGRAMME

- L'identification et l'évaluation des risques (fréquence / coût) : la cartographie des risques
- Le plan de continuité d'activité : contenu, élaboration et tests
- Les solutions assurantielles
 - Les garanties responsabilités civiles
 - Les garanties des biens
 - Les garanties financières

Cette formation aide à cartographier les risques de l'entreprise pour élaborer une stratégie d'assurance globale. Vous découvrirez comment identifier les risques et choisir les garanties adaptées.

LES ASSURANCES IARD

PFI-21

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

ASSURER LES BRIS DE MACHINE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les garanties bris de machine de l'entreprise.

LE PROGRAMME

- Objet et enjeux de la garantie
- Les biens assurés
- La tarification
- Les exclusions applicables

Cette formation vous permet de maîtriser les garanties bris de machine, de l'identification des biens assurés à la gestion des exclusions et de la tarification.

PFI-22

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 21 Mai
- 10 Décembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

L'ASSURANCE CYBER-RISQUES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les risques informatiques des entreprises et leurs garanties assurantielles.

LE PROGRAMME

- Les risques informatiques des entreprises
- Les enjeux réglementaires
- L'assurance cyber : garanties, exclusions et souscription

Cette formation vous permet de comprendre les risques informatiques des entreprises et de maîtriser les garanties et exclusions de l'assurance cyber pour une protection adaptée.

PFI-23

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 03 Avril
- 15 Décembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES FLOTTES ET ASSURANCES DES MARCHANDISES TRANSPORTÉES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les garanties et règles de souscription.

LE PROGRAMME

- Les entreprises concernées
- Les flottes : notion, garanties, exclusions et souscription
- Les marchandises transportées : notion, garanties, exclusions et souscription

Cette formation vous aide à maîtriser les garanties et règles de souscription pour les flottes et marchandises transportées, assurant une couverture adaptée aux besoins des entreprises.

PFI-24

🕒 6h

💻 Elearning
160€

👤 Classe virtuelle
2026

- 09 Juin

330€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES GARANTIES RESPONSABILITÉS CIVILES ENVIRONNEMENTALES DE L'ENTREPRISE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les principales pathologies du bâtiment et sinistres qui en découlent.

LE PROGRAMME

- Les principaux désordres et sinistres
- L'expertise

D'après le dictionnaire du BTP, la pathologie du bâtiment est l'étude des symptômes, des causes et des remèdes à apporter aux ouvrages qui présentent des désordres. L'étude des pathologies en construction consiste en l'analyse des processus susceptibles d'entraîner des sinistres ou des désordres dans le domaine du bâtiment.

PFI-25

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES RESPONSABILITÉS CIVILES DES TRANSPORTEURS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les responsabilités spécifiques des transporteurs.

LE PROGRAMME

- Les différents types de transports
- Les responsabilités vis-à-vis des marchandises
- Les responsabilités vis-à-vis des personnes

Cette formation vous permet de maîtriser les responsabilités spécifiques des transporteurs, tant pour les marchandises que pour les personnes, selon les différents types de transports.

PFI-26

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 26 Juin
- 03 Septembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

L'ASSURANCE RESPONSABILITÉ CIVILE DES TRANSPORTEURS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les principales garanties et modalités de souscription de l'assurance RC des transporteurs.

LE PROGRAMME

- Souscription : déclaration du risque et tarification
- Présentation des garanties et contenu des polices
- Mise en œuvre de la garantie

Cette formation vous permet de comprendre les garanties de l'assurance RC des transporteurs et de maîtriser les modalités de souscription et de mise en œuvre.

PFI-27

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES 100 QUESTIONS "ASSURANCES IARD DES PROFESSIONNELS"

LE PROGRAMME

Réviser ou apprendre différemment en réalisant ce quiz de 100 questions autour des assurances IARD des professionnels : responsabilité civile y compris décennale et RC du dirigeant, dommages aux biens (locaux, machines, flotte...), protection financière.

PFI-28

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 22 Juin
- 28 Septembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA CONNAISSANCE DU CLIENT PROFESSIONNEL

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les critères d'appréciation de la connaissance du client professionnel.

LE PROGRAMME

- Les différentes formes d'entreprise et impacts sur le patrimoine
- Diagnostic économique et financier de l'entreprise
 - Les documents comptables et leur articulation
 - Les principaux ratios d'analyse financière
- Les conséquences en assurance sur le calcul de la marge brute

Cette formation vous permet de maîtriser l'analyse économique et financière des clients professionnels, un atout clé pour adapter les solutions d'assurance à leurs besoins spécifiques.



LES ASSURANCES IARD

PFI-29

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 12 Mars
- 12 Novembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

ASSURER LES RISQUES INDUSTRIELS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les garanties et règles de souscription.

LE PROGRAMME

- Définition des risques industriels et approche du risque
- Les critères des assureurs et principales garanties
- Focus sur les moyens de prévention incendie
- Focus sur les valeurs à assurer

Cette formation vous permet de maîtriser les garanties et règles de souscription pour les risques industriels, avec un focus sur la prévention incendie et l'évaluation des valeurs à assurer.

PFI-30

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle
2026

- 17 Mars
- 02 Septembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES MOYENS DE PRÉVENTION ET DE PROTECTION DE L'ENTREPRISE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Déterminer les différents moyens de prévention et de protection de l'entreprise.

LE PROGRAMME

- L'intérêt pour les assureurs : sélection et tarification du risque
- L'intérêt pour l'entreprise : gestion des risques
- Typologie des différents moyens de prévention et de protection de l'entreprise contre le vol et l'incendie

PFI-31

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

ASSURER LES RISQUES AGRICOLES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Découvrir les principales garanties d'assurances agricoles.

LE PROGRAMME

- Les risques traditionnels
- Les risques climatiques
- Les risques d'élevage

Cette formation vous permet de découvrir les garanties essentielles des assurances agricoles, incluant les risques traditionnels, climatiques et liés à l'élevage.

PFI-32

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

L'ASSURANCE PROTECTION JURIDIQUE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les garanties et leurs modalités de mise en oeuvre pour savoir mieux la vendre.

LE PROGRAMME

- Typologie de contrats
- Objet et limites de la garantie
- Enjeux de la garantie et arguments de vente en fonction de la clientèle
- Mise en jeu de la garantie

Souscrite par une particulier ou une entreprise, l'assurance protection juridique permet de garantir un accès au droit et à la justice.

PFI-33

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES AVOCATS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre le fonctionnement et les enjeux de la profession d'avocats.

LE PROGRAMME

- Les modalités d'exercice de la profession d'avocat
- Les obligations d'information et de conseil
- Le devoir de prudence de l'avocat
- La mission d'assistance et de représentation
- Les missions de conseil, de consultation, et rédaction d'actes

PFI-34

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

L'ASSURANCE RC MÉDICALE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre le fonctionnement des assurances de responsabilité civile des médecins.

LE PROGRAMME

- Cadre juridique de la responsabilité civile médicale
- Les risques couverts par l'assurance RC médicale
- Fonctionnement de l'assurance RC médicale

PFI-35

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES NOTAIRES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les hypothèses de mise en cause de la responsabilité civile des notaires.

LE PROGRAMME

- Les modalités d'exercice de la profession des notaires
- Les obligations des notaires
- Les conditions de mise en cause de la responsabilité civile
- Le droit à réparation

PFI-36

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES ASSURANCES DES COLLECTIVITÉS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les règles générales des assurances des collectivités.

LE PROGRAMME

- Les besoins d'assurance des collectivités
- Les principales assurances IARD pour les collectivités
- Le fonctionnement des assurances des collectivités



LES ASSURANCES IARD

PFI-37

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

ASSURER LES ASSOCIATIONS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre le statut et les obligations des associations en matière d'assurances.

LE PROGRAMME

- Définition et rôle des associations
- Besoins spécifiques d'assurance pour les associations
- Les principales assurances pour les associations

PFI-38

🕒 3h

💻 Elearning
80€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA RESPONSABILITÉ CIVILE DES FABRICANTS : LES PRODUITS DÉFECTUEUX

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre la responsabilité civile des produits défectueux.

LE PROGRAMME

- Définition et enjeux de la responsabilité civile des produits défectueux
- Le cadre juridique :
 - Les fondements légaux et réglementaires
 - L'identification des produits défectueux
 - Les acteurs concernés
 - Les responsabilités encourues

PFI-39

🕒 6h

👤 Classe
virtuelle
2026

- 23 Novembre
330€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

ASSURABILITÉ DES RISQUES CLIMATIQUES ET RÉFORME DU RÉGIME CATASTROPHES NATURELLES

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Connaître les critères de souscription des risques climatiques.

LE PROGRAMME

- Présentation générale des risques climatiques
- Les risques climatiques assurables
- La garantie tempête, grêle et poids de la neige
- La garantie des catastrophes naturelles
 - Définition et événements éligibles
 - Réassurance et garantie de l'état
 - PPRN et fonds Barnier
 - Réforme du régime CAT NAT (Loi du 28/12/2021 et Ordonnance du 8/02/2023)
 - Fonctionnement de la garantie
- La prévention des aléas climatiques
- La souscription des risques climatiques
- Instruction des sinistres

PFI-40

🕒 3h

👤 Classe
virtuelle
2026

- 10 Juin
- 11 Décembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA GESTION DES RECOURS ET LES ENJEUX DE LA NOUVELLE CONVENTION D'EXPERTISE AMIABLE CONTRADICTOIRE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender les principes, modalités et enjeux de la nouvelle convention d'expertise amiable contradictoire.

LE PROGRAMME

- Les recours en assurances
- Présentation de la Convention Expertise Amiable Contradictoire
- Cas pratiques

PFI-41

🕒 3h

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 18 Juin
- 14 Décembre

165€

Distributeur d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

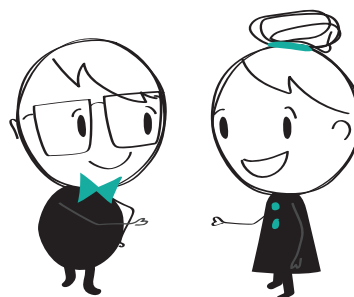
LA GESTION DES SINISTRES HORS CONVENTION IRSI

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre les règles et principes applicables aux sinistres hors convention IRSI.

LE PROGRAMME

- La convention CIDE COP
- Le champ d'application
- Les dommages «réputés garantis»
- L'indemnisation
- L'attribution des responsabilités et le «risque d'usager»
- Les recours en droit commun
- Les abandons de recours conventionnels
- Cas pratique
- Autres conventions Immeubles (CIDE PIEC, 3.1 et Conduits de fumées)



06

LE MANAGEMENT

Les formations en management sont essentielles pour développer les compétences nécessaires à la gestion efficace des équipes et des projets. Elles permettent aux managers d'adopter des pratiques adaptées aux défis actuels, tels que la gestion des conflits,

la motivation des collaborateurs ou encore l'adaptation au changement. Investir dans le management, c'est favoriser la performance collective, renforcer l'engagement des équipes et garantir une organisation agile et résiliente.

LE MANAGEMENT

PFM-01

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 23 Mars
- 04 Septembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LES BASES DU MANAGEMENT

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser les bases essentielles du Management.

LE PROGRAMME

- Être capable de transmettre
- Avoir le même niveau d'exigence pour soi et les autres
- Développer des comportements professionnels de manager
- Savoir fixer des objectifs
- Adopter des postures managériales pertinentes

Cette formation peut être utile pour un nouveau manager ou des plus anciens ayant besoin d'acquiescer ou de revoir les fondements même du Management.

PFM-02

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 16 Avril
- 10 Septembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA COMMUNICATION AU SERVICE DE L'IMPLICATION

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Développer sa communication pour impliquer ses collaborateurs.

LE PROGRAMME

- Identifier les pièges de communication
- Le poids du non verbal en communication
- Être capable de comprendre l'autre pour se faire comprendre
- Réussir à garder son équipe impliquée et motivée

Cette formation peut être utile pour un manager souhaitant davantage se faire comprendre et pouvoir ainsi influencer sur l'engagement de son équipe.

PFM-03

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 25 Juin

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

OPTIMISER SON SERVICE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Organiser son service et résoudre les problèmes.

LE PROGRAMME

- Être capable de répertorier les activités essentielles du service
- Identifier les compétences nécessaires pour la réalisation des activités
- Prendre du recul et afficher un prévisionnel

Cette formation peut être utile pour un responsable de service en quête d'efficacité; du diagnostic à la mise en place d'actions correctrices pour optimiser son service.

PFM-04

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 30 Mars
- 09 Octobre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA GESTION D'ÉQUIPE AU QUOTIDIEN

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Animer et faire vivre son équipe au quotidien.

LE PROGRAMME

- Avoir une routine managériale efficace
- Réussir à déléguer
- Maîtriser ses entretiens individuels

Cette formation peut être utile pour un manager qui a besoin d'asseoir ou de mettre en place son organisation managériale lui permettant de faire vivre équipe et de la maintenir en éveil.

LE MANAGEMENT

PFM-05

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle 2026

- 21 Avril
- 13 Octobre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

S'AFFIRMER EN TANT QUE MANAGER

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

S'affirmer dans son rôle de Manager et gérer les situations difficiles.

LE PROGRAMME

- Éviter les comportements inappropriés d'accommodation, d'agressivité ou de manipulation
- Développer un comportement de leader respecté et respectable
- Savoir mener un entretien de recadrage impactant

Cette formation peut être utile pour un manager souhaitant équilibrer son Management entre compréhension et fermeté afin de se positionner comme un véritable leader.

PFM-06

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle 2026

- 19 Mars
- 12 Octobre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

LA CONDUITE DU CHANGEMENT

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Conduire les changements et mener les plans d'action.

LE PROGRAMME

- Connaître les étapes indispensables au changement
- Réussir à gérer les différentes résistances
- Accompagner le changement pour chacun
- Concevoir et conduire un plan d'action

Cette formation peut être utile à un manager qui doit ou devra amener son équipe à modifier sa façon de faire, sa façon d'être pour gagner en efficacité et réussir cette phase d'adaptation.

PFM-07

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle 2026

- 23 Avril
- 09 Novembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

BIEN GÉRER SON TEMPS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Gérer son temps et son organisation de manager.

LE PROGRAMME

- Définir ses priorités, différencier l'urgent de l'important
- Optimiser l'usage de l'agenda et de la liste de tâches
- Se protéger et ne pas céder aux activités chronophages

Cette formation peut être utile pour un manager qui a la sensation de courir après le temps en permanence et qui a besoin de prendre du recul sur son activité pour trouver comment mieux organiser son activité.

PFM-08

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 Classe virtuelle 2026

- 12 Juin
- 22 Septembre

165€

Distributeur d'assurances dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

CONDUIRE EFFICACEMENT SES ENTRETIENS PROFESSIONNELS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Profiter d'un contexte obligatoire pour créer des opportunités d'échanges avec les collaborateurs.

LE PROGRAMME

- Savoir préparer les différents entretiens
- Savoir les conduire, les animer et les conclure
- Savoir choisir et mettre en oeuvre

Cette formation peut être utile pour un manager qui souhaite transformer un entretien désormais obligatoire en un moment d'échanges privilégiés avec son collaborateur.

PFM-09

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 31 Mars
- 08 Décembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

RÉUSSIR SES RÉUNIONS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Rendre ses réunions les plus attractives possibles.

LE PROGRAMME

- Préparer efficacement ses réunions
- Avoir une animation de réunion pertinente
- Être capable de gérer le groupe

Cette formation peut être utile à toutes les personnes animant des réunions et en recherche d'éléments pour les rendre les plus attractives possibles pour les collaborateurs.

PFM-10

🕒 3h

💻 Elearning
80€

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 11 Juin
- 05 Octobre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES ET LES CONFLITS

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Savoir ce qu'est un conflit et réussir à les gérer lorsqu'ils apparaissent.

LE PROGRAMME

- Comprendre la mécanique du conflit
- Identifier les stratégies de sortie de conflit
- Mettre en oeuvre les clés de la résolution

Cette formation peut être utile pour comprendre le mécanisme du conflit et ainsi être en capacité d'éviter qu'il puisse arriver mais aussi de réagir de la bonne manière lorsqu'il arrive.

PFM-11

🕒 3h

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 20 Mars
- 23 Septembre

165€

Distributeur
d'assurances
dirigeant ou salarié
- Aucun prérequis

MANAGER À DISTANCE

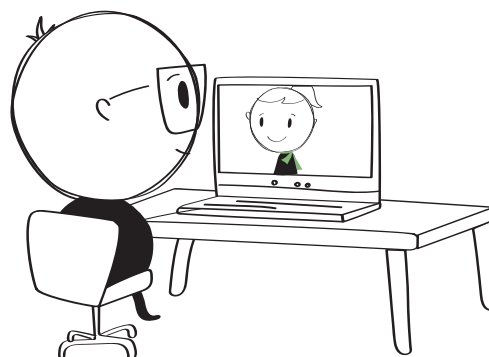
LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Réussir à manager une équipe à distance.

LE PROGRAMME

- Identifier les enjeux du management à distance
- Agir sur les leviers de contrôle et d'autonomie
- Animer au quotidien une équipe à distance

Cette formation peut être utile à toute personne encadrant une équipe en télétravail et/ou multisites afin que la distance ne devienne pas un frein managérial.



LE MANAGEMENT

PFM-12

🕒 7h

👤 **Classe virtuelle 2026**

- 16 Juin
- 17 Novembre

330€

Collaborateur et/ou dirigeant en assurance et/ou en banque ayant un alternant en supervision
- Aucun prérequis

FORMATION MAÎTRE D'APPRENTISSAGE

LES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Intégrer les missions du tuteur / maître d'apprentissage
- Avoir une communication adaptée
- Transmettre son savoir
- Évaluer et piloter la performance

LE PROGRAMME

- Intégrer les missions du tuteur / maître d'apprentissage
 - Définir les responsabilités et missions du tuteur
 - Construire une procédure d'accueil
 - Présenter les codes et comportements en entreprise
- Avoir une communication adaptée
 - Établir le contact en utilisant la synchronisation
 - Identifier les pièges à éviter en matière de communication
 - Renforcer la motivation en favorisant les échanges
- Transmettre son savoir
 - Fixer des objectifs pédagogiques adaptés
 - Organiser un parcours de formation
 - Mener une séquence pédagogique
- Évaluer et piloter la performance
 - Appréhender les bases du management
 - Mesurer les acquis, évaluer les progrès
 - Conduire un entretien d'accompagnement

Cette formation peut être utile à toute personne ayant un stagiaire sous sa responsabilité afin que la collaboration soit fructueuse pour l'ensemble des parties.

LES MODALITÉS

En plus de l'aide à l'embauche de 5000€/an pour un contrat d'apprentissage, vous pouvez bénéficier d'**une aide à la fonction tutorale**.

Elle est versée par l'OPCO ATLAS pendant **6 mois** et s'élève à **230€/mois**.

La seule condition pour l'obtenir est de suivre une formation "Maître d'apprentissage" que nous vous proposons en classe virtuelle.

La demande de financement doit obligatoirement être communiquée **sur l'année civile correspondant à la date de démarrage du contrat** - Aide non soumise à TVA.

POUR EN SAVOIR PLUS



CALENDRIER DE NOS CLASSES VIRTUELLES 2026

Lundi

2

3

PFC-14: Développer son réseau commercial: les relations avec les apporteurs d'affaires

4

PFP-25: L'approche patrimoniale

5

PFI-16: Pathologies du bâtiment

6

PFD-03: Insurance design - Les assurances IARD du professionnel

9

PFD-07: Développer le multi-équipement

10

PFI-14: Souscrire une assurance dommage ouvrage

11

PFF-25: L'utilisation de l'ia générationnelle pour les commerciaux

12

PFI-29: Assurer les risques industriels

13

PFI-05: La convention IRSI

PFI-06: La convention IRSI - mise en pratique

16

PFP-14: La retraite supplémentaire

17

PFI-30: Les moyens de prévention et de protection de l'entreprise

18

PFC-03: Se mettre en conformité ACPR

19

PFM-06: La conduite du changement

20

PFM-11: Manager à distance

23

PFM-01: Les bases du management

24

PFF-16: Excel - initiation

25

PFF-15: Communiquer à l'écrit

26

PFD-04: Insurance design - les assurances de personnes du professionnel

27

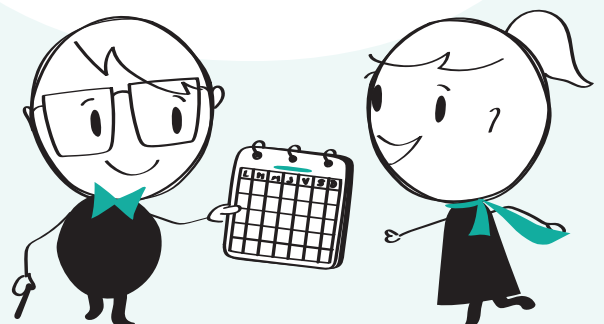
PFC-13: Se mettre en conformité RGPD

30

PFM-04: La gestion d'équipe au quotidien

31

PFM-09: Réussir ses réunions



Lundi

Mardi

Mercredi

Jeudi

Vendredi

1

PFI-19: la responsabilité civile des dirigeants

2

PFI-15: Les sinistres en assurance construction

3

PFI-23: Les flottes et assurances des marchandises transportées

6

7

8

PFD-01: Communiquer correctement son image sur internet

9

PFC-21: Répondre aux exigences d'edi conformité

10

PFP-27: L'épargne salariale

13

PFC-12: La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme

14

PFF-14: Remplacer powerpoint par canva

15

PFF-17: Excel - perfectionnement

16

PFM-02: La communication au service de l'implication

17

PFC-07: Savoir formaliser son devoir de conseil

20

PFP-24: Assurer la pérennité d'une entreprise en cas d'incapacité ou de disparition du dirigeant

21

PFM-05: S'affirmer en tant que manager

22

PFF-23: L'utilisation de l'ia générationnelle pour les courtiers en assurance

23

PFM-07: Bien gérer son temps

24

PFP-17: La protection des dirigeants : l'approche globale

27

28

PFF-22: Savoir chercher les bonnes sources en matière d'assurance

29

PFF-24: L'utilisation de l'ia générationnelle pour les gestionnaires de contrats

30

PFD-11: La gestion du client par téléphone

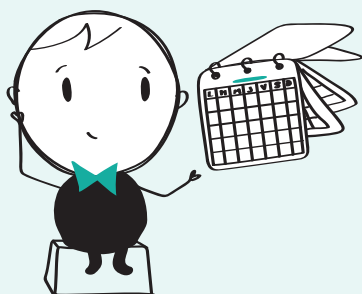
Lundi

Mardi

Mercredi

Jeudi

Vendredi



1

4

5

PFF-26: L'utilisation de l'ia générationnelle pour la communication externe (réseaux sociaux)

6

PFC-17: Recruter un salarié

7

PFC-18: Gérer les mécontentements des clients

8

11

PFD-10: Construire un produit de niche

12

PFI-11: La responsabilité civile des entreprises: mécanismes assurantiels

13

PFP-22: La connaissance du client particulier

14

15

18

PFI-18: La garantie perte d'exploitation

19

PFD-02: Insurance design - fondamentaux de l'assurance

20

PFC-09: Organiser le contrôle interne

21

PFI-22: L'assurance cyber-risques

22

PFP-23: La rémunération du dirigeant

25

26

PFP-05: La prévoyance des travailleurs non-salariés : régimes obligatoires

27

PFF-13: Panorama de la jurisprudence en assurance

28

PFP-06: La prévoyance des travailleurs non-salariés : garanties assurantielles

29

Lundi

Mardi

Mercredi

Jeudi

Vendredi

1

PFI-10: La responsabilité civile des entreprises : fondamentaux juridiques

2

PFI-20: Gestion des risques de l'entreprise : approche globale

3

PFP-26: Le fonctionnement de la fiscalité du particulier

4

PFI-03: La convention IRSA - mise en pratique

5

PFC-16: Bien animer son réseau de mandataires

8

9

PFI-24: Les garanties responsabilités civiles environnementales de l'entreprise

10

PFI-40: La gestion des recours et les enjeux de la nouvelle convention d'expertise amiable contradictoire

11

PFM-10: Gérer les situations difficiles et les conflits

12

PFM-08: Conduire efficacement ses entretiens professionnels

15

PFC-26: Quand la conformité devient une enquête

16

PFM-12: Formation maître d'apprentissage

17

PFC-25: Auditer son entreprise

18

PFI-41: La gestion des sinistres hors convention IRSI

19

22

PFI-28: La connaissance du client professionnel

23

24

PFI-13: Souscrire une assurance RC décennale

25

PFM-03: Optimiser son service

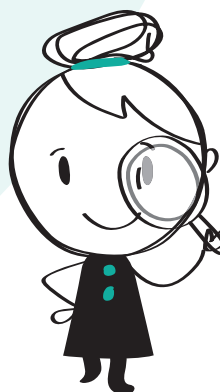
26

PFI-26: L'assurance responsabilité civile des transporteurs

29

PFF-27: Découverte des fondamentaux du droit assurantielles

30



Lundi

Mardi

Mercredi

Jeudi

Vendredi

1

2

PFI-30: Les moyens de prévention et de protection de l'entreprise

3

PFI-26: L'assurance responsabilité civile des transporteurs

4

PFM-01: Les bases du management

7

PFP-08: Les assurances collectives

8

PFP-24: Assurer la pérennité d'une entreprise en cas d'incapacité ou de disparition du dirigeant

9

PFD-08: Digitaliser la souscription de contrats d'assurance

10

PFM-02: La communication au service de l'implication

11

PFC-06: Rédiger le document d'entrée en relation & ses mentions légales

14

PFD-10: Construire un produit de niche

15

PFF-16: Excel - initiation

16

PFD-04: Insurance design - les assurances de personnes du professionnel

17

PFF-13: Panorama de la jurisprudence en assurance

18

PFF-18: Formation word

21

PFI-20: Gestion des risques de l'entreprise : approche globale

22

PFM-08: Conduire efficacement ses entretiens professionnels

23

PFM-11: Manager à distance

24

PFP-22: La connaissance du client particulier

25

PFF-25: L'utilisation de l'ia générationnelle pour les commerciaux

PFP-23: La rémunération du dirigeant

28

PFI-28: La connaissance du client professionnel

29

30

PFF-17: Excel - perfectionnement



Lundi

Mardi

Mercredi

Jeudi

Vendredi



5

PFM-10: Gérer les situations difficiles et les conflits

6

PFF-15: Communiquer à l'écrit

7

PFC-08: Rédiger ses procédures de vente

1

PFI-19: la responsabilité civile des dirigeants

2

PFI-16: Pathologies du bâtiment

12

PFM-06: La conduite du changement

13

PFM-05: S'affirmer en tant que manager

14

PFD-02: Insurance design - fondamentaux de l'assurance

15

PFC-22: La gouvernance produits (pog)

16

PFP-14: La retraite supplémentaire

19

PFI-10: La responsabilité civile des entreprises : fondamentaux juridiques

20

PFI-05: La convention IRSI

PFI-06: La convention IRSI - mise en pratique

21

PFP-07: La complémentaire santé

22

PFF-14: Remplacer powerpoint par canva

23

PFC-17: Recruter un salarié

26

PFI-11: La responsabilité civile des entreprises: mécanismes assurantiels

27

PFI-13: Souscrire une assurance RC décennale

28

PFF-24: L'utilisation de l'ia générationnelle pour les gestionnaires de contrats

29

PFC-18: Gérer les mécontentements des clients

30

PFD-11: La gestion du client par téléphone

Lundi

Mardi

Mercredi

Jeudi

Vendredi

2

PFF-26: L'utilisation de l'ia générationnelle pour la communication externe (réseaux sociaux)

3

PFI-14: Souscrire une assurance dommage ouvrage

4

PFP-27: L'épargne salariale

5

PFC-13: Se mettre en conformité RGPD

6

PFC-19: Construire son plan de continuité d'activité

9

PFM-07: Bien gérer son temps

10

11

12

PFI-29: Assurer les risques industriels

13

PFD-01: Communiquer correctement son image sur internet

16

PFI-18: La garantie perte d'exploitation

17

PFM-12: Formation maître d'apprentissage

18

PFD-03: Insurance design - Les assurances IARD du professionnel

19

PFF-23: L'utilisation de l'ia générationnelle pour les courtiers en assurance

20

PFP-17: La protection des dirigeants : l'approche globale

23

PFI-39: Assurabilité des risques climatiques et réforme du régime catastrophes naturelles

24

PFC-03: Se mettre en conformité ACPR

25

PFF-27: Découverte des fondamentaux du droit assurantielles

26

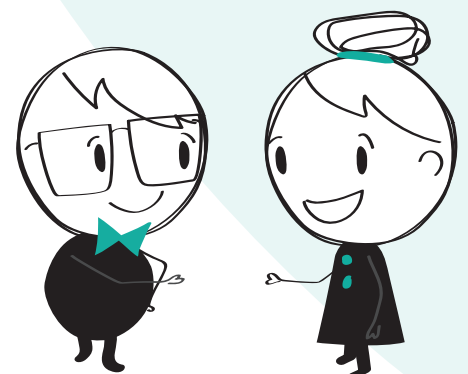
PFC-07: Savoir formaliser son devoir de conseil

27

PFI-03: La convention IRSA - mise en pratique

30

PFC-26: Quand la conformité devient une enquête



DÉCEMBRE.

2026

Lundi

Mardi

Mercredi

Jeudi

Vendredi

1

PFC-09: Organiser le contrôle interne

2

PFD-07: Développer le multi-équipement

3

PFI-15: Les sinistres en assurance construction

4

PFC-25: Auditer son entreprise

7

PFP-26: Le fonctionnement de la fiscalité du particulier

8

PFM-09: Réussir ses réunions

9

10

PFI-22: L'assurance cyber-risques

11

PFI-40: La gestion des recours et les enjeux de la nouvelle convention d'expertise amiable contradictoire

14

PFI-41: La gestion des sinistres hors convention IRSI

15

PFI-23: Les flottes et assurances des marchandises transportées

16

PFP-03: Les spécificités de l'assurance emprunteur

17

PFC-14: Développer son réseau commercial: les relations avec les apporteurs d'affaires

18

21

22

23

24

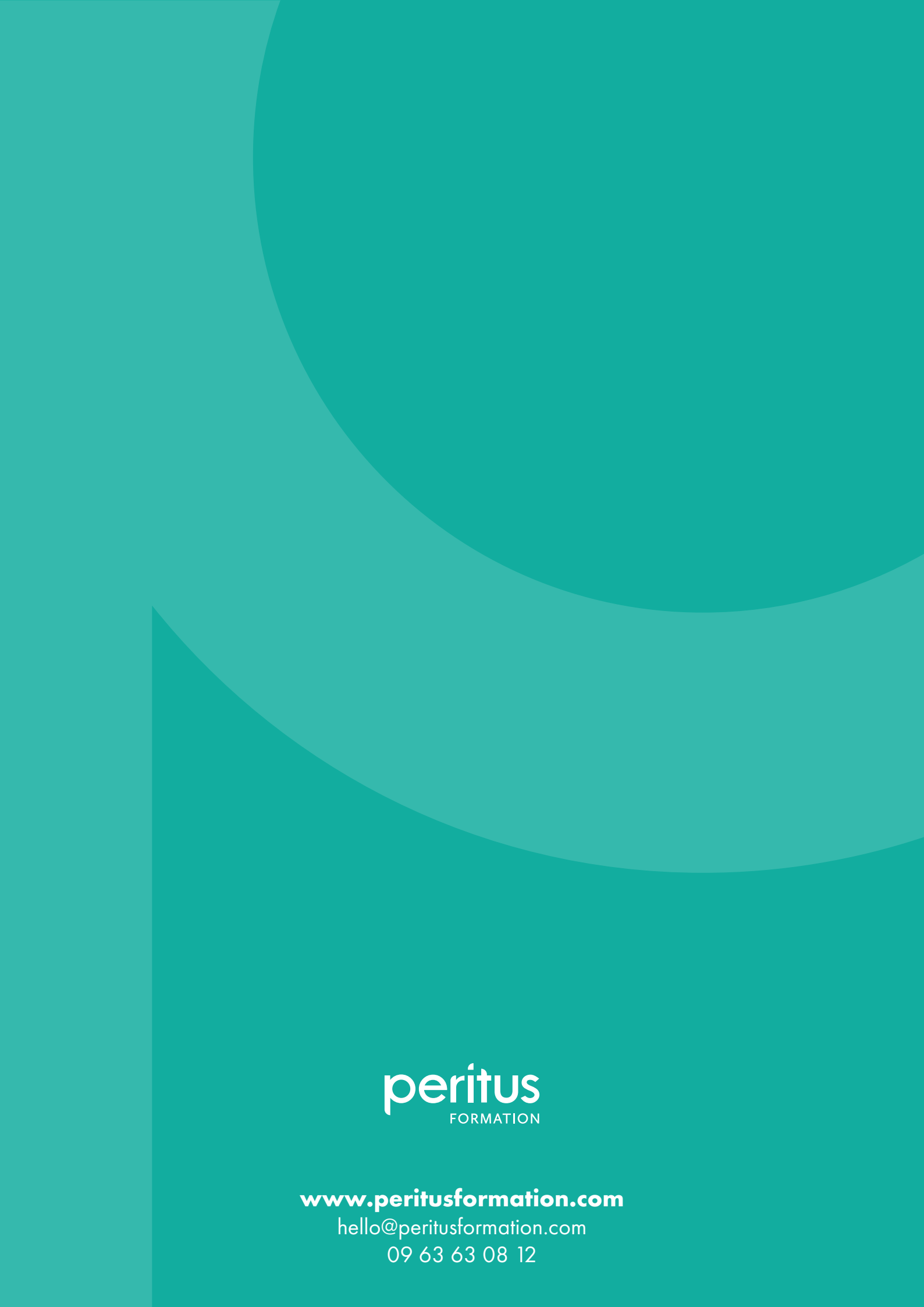
25

28

29

30

31



peritus
FORMATION

www.peritusformation.com

hello@peritusformation.com

09 63 63 08 12