Fiche Synthétique de formation

« Manager l'activité commerciale pour ne plus subir les flux »

Formation susceptible d'être prise en charge par le FIF PL

Public : Agents généraux d'assurances

Durée : 1 jour – 7 heures – **DDA compatibles**

Prérequis : Aucun

Format : Présentiel inter-entreprises / Inter-compagnies

1ère session : Le 3 décembre 2026 à Montdoumerc (46230) - **Domaine de Gaillardoux**

Autres sessions : Dates et Lieux à définir

Nombre de participants : 6 au minimum – 12 au maximum

Tarif : 350 € par agent (TVA exonérée – article 261-4-4° du CGI).

Formation susceptible d'être prise en charge par le FIF PL (Plafond 350 € par agent)
Critères de prise en charge : Agents-Generaux-dAssurances-6622Z-6629Z-2026_.pdf
Modalités de dépôt d'une demande de prise en charge : Ma prise en charge en 3 étapes - FIF PL

Objectifs pédagogiques

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

- Mesurer les bienfaits d'une démarche proactive de développement commercial.
- Intégrer les obligations DDA applicables à la démarche commerciale proactive (phoning, recommandation, rebonds).
- Organiser l'activité de développement commercial de son équipe pour la rendre régulière, visible et mesurable.
- Encadrer la qualité et l'efficacité de la démarche commerciale proactive de son équipe.
- Définir les indicateurs clés, les suivre et corriger les écarts par des actions managériales adaptées et personnalisées.

Points forts

- Formation opérationnelle
- Analyse de pratiques et partage d'expériences
- Ateliers, jeux de rôles, mises en situation
- Plan individuel de progrès

Contact et pré-inscriptions : christophe@abcd-eclaireur.fr – 06 07 75 64 18

Christophe Dufréchon