

**PUBLIC**

Tout intermédiaire d'assurance, collaborateur travaillant sur le marché des professionnels : chargé de clientèle Entreprise, chargé de compte, gestionnaire sinistres, etc.

**PRÉREQUIS**

Aucun

**OBJECTIFS  
OPÉRATIONNELS**

Dans le cadre de la distribution de produits d'assurance :

- 1) Sensibilisation aux différentes notions et bases de l'assurance RC Entreprise.
- 2) Comprendre l'articulation des différentes garanties et extensions, en vue de présenter les offres d'assurance correspondantes.

**FORMATEUR**

Expert du domaine ayant une véritable pratique du terrain.

CONSULTEZ NOTRE PROCÉDURE D'ACCUEIL  
DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

**PROGRAMME****1. INTRODUCTION ET GENERALITES**

a) Rappel des principes fondamentaux de la RC

b) Définition de l'assuré

c) Définition du tiers

d) Définition des dommages corporels et matériels

e) Définition des dommages immatériels

**2. LES GARANTIES DE BASES**

a) RC Exploitation : Définition

b) Les garanties particulières

c) RC Après Livraison VS RC Professionnelle

**3. LIMITES DE GARANTIES**

a) Capitaux

b) Franchises

c) Exclusions absolues / Exclusions relatives

**4. APPLICATIONS DES GARANTIES RC**

a) Applications dans l'espace et dans le temps

b) Reprise du passé

c) Garantie subséquente

**MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

- Exposés à partir d'un diaporama suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants
- Réalisation de cas pratiques, échanges d'expériences
- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE