

PROGRAMME de la Formation DDA

PROGRAMME DE FORMATION

Date de mise à jour le 09/09/2025

Programme de formation prévu à l'article R. 512-13-1 du code des assurances et arrêté du 26 septembre 2018 relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continu

Intitulé de la formation : Formation DDA « Directive sur la Distribution d'Assurance » de 60 heures.

Objectifs :

- ✓ Maîtriser les obligations liées à la directive de Distribution des assurances,
- ✓ Identifier les principales dispositions et impacts de la directive distribution assurance,
- ✓ Appréhender l'activité et l'environnement de la distribution d'assurances et ses évolutions au regard des fonctions exercées,
- ✓ Maîtriser la relation client,
- ✓ Mettre en œuvre les mesures de prévention et de conformité,
- ✓ S'adapter aux évolutions organisationnelles et technologiques,
- ✓ Développer un portefeuille dans le respect de la réglementation.

Compétences :

La formation Directive sur la Distribution d'Assurance a pour objectif de remettre à jour les connaissances et les compétences liées à l'exercice de la profession d'intermédiaire d'assurance selon les obligations prévues par l'article R. 512-13-1 du code des assurances et arrêté du 26 septembre 2018 relatif à la liste des compétences éligibles pour des actions de formation ou de développement professionnel continu.

A l'issue de la formation, le stagiaire a les connaissances pour conseiller ses prospects et clients. Elle lui permettra de justifier des compétences indispensables à l'exercice du métier.

Public visé :

Toute personne exerçant le métier d'intermédiaire d'assurance ainsi que les salariés des entreprises d'assurance. Il n'y a pas de diplôme nécessaire pour s'inscrire à la formation.

Prérequis :

Être inscrit à l'ORIAS en tant qu'IAS et plus largement la formation s'adresse à tout agent général, mandataire d'assurance, mandataire d'intermédiaire d'assurance, courtier en assurance, concepteur ou distributeur d'assurance, que ce soit en tant qu'indépendant ou salarié.

Bloc de compétences :

Cette formation n'est pas accessible par blocs de compétences.

Débouchés :

Être à jour de ses obligations de formation professionnelle continue pour le développement des compétences.

Suite de parcours :

Le professionnel de l'assurance peut également s'orienter dans le domaine du crédit s'il souhaite développer ses champs de compétences. La formation IOBSP niveau 1 peut lui permettre de devenir courtier en crédit.

Durée de la formation : 10 Jours 60 heures

Tarifs : 2 315 Euros HT (EX0 TVA)

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Au moyen d'un accès e-learning, le stagiaire étudiera l'ensemble des savoirs et techniques nécessaires au métier d'IAS. Ce temps prend en compte :

- L'étude des cours sur e-learning
- Les contrôles de connaissances et études de cas fournis par l'organisme de formation

Le responsable pédagogique est à la disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à [Contact.fullforma@gmail.com](mailto>Contact.fullforma@gmail.com), par téléphone au 06.08.23.72.57, ou sur l'outil e-learning (question posée en direct).

Modalité de suivi de l'exécution et évaluation des résultats :

- Relevé de connexion
- Accompagnement personnalisé
- Attestation de formation DDA
- L'attestation de contrôle des compétences acquise

Pré requis techniques :

- Pour suivre cette formation, le stagiaire doit disposer de :
- Un ordinateur
- Un navigateur internet récent tels que Chrome , Firefox
- Un accès à un réseau internet

Délais d'accès : 7 jours

Accessibilité :

Un lien de connexion est envoyé aux stagiaires.

Locaux : Cette formation est intégralement dispensée en ligne

E-Learning : Les fonctionnalités et les contenus sont adaptés aux personnes à mobilité réduite et aux personnes ayant un handicap auditif. Les vidéos peuvent être visionnées en activant les sous-titres.

Notre centre de formation porte une attention toute particulière sur les situations de handicap que vous pouvez rencontrer. Chaque situation est étudiée au cas par cas afin de mettre en place les dispositions nécessaires. Nous laissons la possibilité à chaque stagiaire de nous faire part de leur(s) besoin(s) spécifiques avant l'inscription en formation par le biais d'un formulaire accessible dans la partie contact de notre site internet.

Un référent est à votre disposition par téléphone ou via le formulaire de contact afin de s'assurer que cette formation peut être adaptée à vos besoins spécifiques.

Si cela est nécessaire, nous nous appuierons sur notre réseau de partenaires handicap pour vous proposer un accompagnement personnalisé et adapté.

Gestion de réclamation

Vous pouvez soumettre toutes réclamations ou dysfonctionnements par emails.

La réponse vous parviendra par mail dans un délai maximum de 48h.

Contact Référent Pédagogique :

Pour toutes questions liées sur le contenu, le suivi ou les ressources de la formation

SELMI Myriam – Présidente

Téléphone : 06 10 54 87 15

Email : Fullforma.contact@gmail.com

Diplôme : BTS Assurance – Licence Assurance et Banque

Disponible du Lundi au Vendredi de 9h à 12h / 13h à 18h30

Contact Référent Technique :

Pour tous problèmes liée à l'accessibilité de la formation ou de connexion

OULEDDIAF Rislaine – Directrice Générale

Téléphone : 06 15 13 18 08

Email : Fullforma.contact@gmail.com

Diplôme : Bac +5 ESTIA Ecole d'ingénieur généraliste

Bac +5 Master Stratégie d'entreprise et management

Module de programme de formation

Jour 1 : (6 heures) Techniques de

vente -Le plan d'épargne salariale

La compréhension basique du processus de vente.

Les techniques de vente.

La négociation.

Jour 2 : (6 heures)

Encaissement.

La prospection téléphonique dans une démarche omnicanale.

ACTIVITE PEDAGOGIQUE : QUIZZ 30/45 minutes d'évaluation

Jour 3 : (6 heures)

Épargne salariale.

Indemnités de fin de carrière (IFC).

Restructuration.

Mobilité internationale

Jour 4 : (6 Heures)

Technique de vente- Prévention et conformité

Applique la RGPD dans l'assurance.

Réussir la gestion et l'externalisation des activités d'assurance.

La négociation.

ACTIVITE PEDAGOGIQUE : QUIZZ 30/45 minutes d'évaluation

Jour 5 : (6 heures)

Encaissement.

La compréhension basique du processus de vente.

Jour 6 : (6 heures)

Techniques de vente-Les médias sociaux

Les fondamentaux du Community Manager.

Les bases des réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube, Twitter, Pinterest, Snapchat).

Jour 7 : (6 heures)

Cerner les enjeux comportementaux des internautes pour construire votre projet social média.

ACTIVITE PEDAGOGIQUE : QUIZZ 30/45 minutes d'évaluation

Jour 8 : (6 heures)

Les assurances de personnes – Les médias sociaux-

Les assurances de personnes.

Jour 9 : (6 heures)

Relevé les défis de l'assurance dépendance.

Les techniques de vente

ACTIVITE PEDAGOGIQUE :

QUIZZ 30/45 minutes d'évaluation

Jour 10 : (6 heures)

Les notions générales de l'assurance.

Les assurances de biens et de responsabilité. Les garanties de crédit immobilier.

ACTIVITE PEDAGOGIQUE :

QUIZZ 30/45 minutes d'évaluation

Restructuration.

Maitriser la protection des dirigeants d'entreprise

ACTIVITE PEDAGOGIQUE :

QUIZZ 30/45 minutes d'évaluation

Contact Référent Pédagogique :

Pour toute questions liées sur le contenu, le suivi ou les ressources de la formation

Mlle SELMI Myriam

Téléphone : 0610548715

Email : fullforma.contact@gmail.com

Diplôme : BTS Assurance-License Assurance et Banque.

Programme, méthodes, moyens pédagogiques et techniques

Le programme de la formation intitulée « **Formation Directive distribution en assurance 60 HEURES** »

Les méthodes et moyens pédagogiques :

Les modalités d'interventions pédagogiques qui accompagnent les apprenants s'effectue 100% à distance en e-learning.

[SEP]- "L'action de formation se déroule entièrement à distance, via une plateforme de formation en ligne accessible 24/7. Les contenus pédagogiques sont dispensés sous forme de vidéos préenregistrées, et d'exercices interactifs. Les apprenants ont la possibilité de poser des questions en temps réel et de participer à des discussions de groupe pour approfondir les sujets abordés." A travers la plateforme disposant d'une messagerie privée en contact avec le référent pédagogique mais aussi d'une messagerie de groupe permettant l'échange avec les autres stagiaires.

- **Modalités d'assistance technique :**

- "Un service d'assistance technique est disponible pour les apprenants du lundi au vendredi, de 9h à 18h30. Cette assistance peut être sollicitée par email, ou par téléphone.

TELEPHONE ; 0615131808

Email ; Fullforma.contact@gmail.com

- En cas de problème technique majeur, une intervention rapide est garantie dans un délai de 4 heures aux heures ouvrables du centre de formation.

CONTACT DU REFERENT TECHNIQUE :

Pour tous problèmes liés à l'accessibilité de la formation ou de connexion

MME OULEDIAF RISLAINE – DIRECTRICE GENERALE

TELEPHONE ; 0615131808

Email ; Fullforma.contact@gmail.com

Diplôme :BAC +5 ESTIA École d'ingénieur généraliste

BAC+5 Master Stratégie d'entreprise et management

NOS PROGRAMMES DE FORMATIONS

Nos formations vous permettent d'acquérir deux types de Compétences :

- **Des compétences professionnelles générales** (sujets réglementaires, spécificités liées à certains modes de distribution...)
- **Des compétences « métier »** (compétences professionnelles spécifiques à la nature des produits distribués).



PACK DDA

Techniques de vente -Le plan d'épargne salariale – 15 Heures

La compréhension basique du processus de vente.
Les techniques de vente.
La négociation.
Encaissement.
La prospection téléphonique dans une démarche omnicanale.
Épargne salariale.
Indemnités de fin de carrière (IFC).
Restructuration.
Mobilité internationale

Technique de vente- Prévention et conformité – 15 Heures

Applique la RGPD dans l'assurance.
Réussir la gestion et l'externalisation des activités d'assurance.
La négociation.
Encaissement.
La compréhension basique du processus de vente.

Techniques de vente-Les médias sociaux – 15Heures

Les fondamentaux du Community Manager.
Les bases des réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube, Twitter, Pinterest, Snapchat).
Cerner les enjeux comportementaux des internautes pour construire votre projet social média.

Les assurances de personnes – Les médias sociaux- 15 Heures

Les assurances de personnes.
Relevé les défis de l'assurance dépendance.
Les techniques de ventes.
Restructuration.
Maitriser la protection des dirigeants d'entreprise.

COMPETENCES METIER

Les assurances de personnes

L'assurance contre les risques corporels (incapacité-invalidité-décès)

La dépendance

L'assurance complémentaire santé

Les assurances IARD

L'assurance automobile

L'assurance habitation

Les autres assurances de biens et responsabilités

La vie du contrat

L'assurance vie

Rappels sur les régimes matrimoniaux et successoraux

Le contrat d'assurance vie

Les évolutions réglementaires récentes et le marché de l'assurance vie

L'assurance emprunteur

Quelques rappels sur le crédit

L'assurance emprunteur

La vie du contrat

Les règles de bonne conduite

Les plans d'épargne retraite et salariale

La loi Pacte

Le plan d'épargne retraite

Le plan d'épargne salariale