

 **2 Jours** (15h)

Tarifs

700 € TTC pour les membres du CESAM.

900 € TTC pour les experts et CA recommandés par le CESAM et adhérents PLANETE CSCA.

1 300 € TTC pour les non membres et experts ou CA non recommandés.

Format

Distanciel ou **présentiel à Paris** dans un lieu classé ERP (à préciser dans les 10 jours précédant la formation)

Formateur

Loïc LE PAPE • BLF (Bordeaux Lachassaigne Formation)

Session

30 et 31 janvier 2024

Public concerné

Tout professionnel de l'assurance Maritime et Transports qu'il soit :

- Salarié de compagnies d'assurance, de courtiers, d'agents maritimes ou d'agents d'assurance.
- Expert ou commissaire d'avaries travaillant dans ce secteur.
- Avocat spécialisé en droit des Transports/Assurance.
- Risk Manager de sociétés actives dans le Transport ou ayant des services logistiques/expéditions traitant de l'assurance transport.

Prérequis

Aucun.

Objectifs opérationnels

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

- Comprendre et analyser les besoins d'un client professionnel du transport.
- Expliquer les garanties des contrats d'assurance RC TPM en vue de présenter à ses clients les offres d'assurance correspondantes.
- Accompagner son client dans le suivi de ses sinistres, améliorer la relation avec la compagnie dans la gestion des sinistres.

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

- Questionnaire pré-formation permettant d'identifier les attentes et le niveau des participants.
- Exposés à partir d'un diaporama, suivis de questions-réponses et d'échanges avec les participants.
- Cas pratiques, mises en situation, échanges d'expériences.
- Évaluation des acquis par le biais d'un questionnaire et/ou exercices pratiques en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin du stage.

 **Contact :** mdocquiert@cesam.org - formation@cesam.org



Inscription : https://www.cesam.org/fr/reseau/formation_v2/

Inscription à réaliser en ligne sur le site du CESAM au plus tard dans la semaine qui précède la formation et sous réserve de places disponibles.

PROGRAMME

Tour de table et évaluation des besoins.

JOUR 1

LE PROFESSIONNEL DU TRANSPORT

INTRODUCTION

- Les enjeux commerciaux.
- Le transport routier, un mal nécessaire...

PARTIE I – UN PEU DE THÉORIE...

Transporteur Public de Marchandises, c'est quoi ?

- Transport pour propre compte/transport pour compte d'autrui.
- Les professionnels du transport terrestre : Le voiturier, le loueur de véhicules avec chauffeur, le tractionnaire, le commissionnaire de transport, le transitaire, le manutentionnaire-levageur, le déménageur, l'entrepositaire, le logisticien.

L'organisation opérationnelle du transport : au cœur de l'exploitation !

- L'affrètement/la sous-traitance.
- La messagerie/le groupage.

- La conteneurisation et le transport combiné.
- Le cabotage.
- Le feroutage.

Le contrat de transport et la Responsabilité Civile Contractuelle du transporteur

- Les bases juridiques.
- Les mécanismes de la RC Contractuelle du voiturier.
- Valeur Déclarée/Ad Valorem.

JOUR 2

L'ASSURANCE DE LA RC TPM

Le contrat d'assurance de la RC des Professionnels du Transport Terrestre

- Structure du contrat : les différents volets de la garantie Responsabilité Civile.
- Les pièges des cahiers des charges.
- L'articulation des garanties entre le contrat RC TPM et les contrats DAB et AUTO.

PARTIE II – DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE !

Comment appréhender les besoins en assurance d'un transporteur sur ses risques RC ?

- Quelles sont les informations dont j'ai besoin ?
- Où les trouver ?
- Cas pratique : remplir une proposition d'assurance RC TPM.

Comprendre le contrat d'assurance RC TPM : « Le jeu des 10 erreurs »

- Analyse de documents : une proposition et le projet de contrat RC TPM correspondant.
- Restitution/Débriefing.

Développer son argumentaire de vente

Contrer les objections d'un client Transporteur face à une offre d'assurance RC.

Que faire en cas de sinistre ?

- Au moment du sinistre.
- La déclaration du sinistre.
- Les cas de refus de garantie ou d'incompréhension avec l'assureur RC TPM.