



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 166 96 96

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com

NOS SOLUTIONS

FORMATION



3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



Intra entreprise - formations proposées au catalogue

Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



Formation sur- mesure

Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



NOS SOLUTIONS

FORMATION



4

ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

Ingénierie pédagogique

Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

Évaluation et recommandations

Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

1

Cadrage et immersion

Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

2

Déploiement du dispositif

Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

3

4



BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE ET DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE

- GÉRER EFFICACEMENT LES RISQUES DAB & RC

LES OBJECTIFS	PROGRAMME	
<ul style="list-style-type: none"> Faire le lien entre risques et patrimoine : assurer au "juste nécessaire". Analyser les garanties pour être en capacité de souscrire un risque dommage. Gérer son contrat : sinistres, modification de risque. Identifier les responsabilités pouvant être mises en jeu. Intégrer les principes élémentaires de gestion d'un risque pour mieux assurer les événements à charge de l'assureur. 	<p>➤ LES FONDEMENTS D'UNE OPÉRATION D'ASSURANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> Le risque <ul style="list-style-type: none"> criticité et probabilité nature de la cotisation d'assurance cycle inversé de l'assurance nécessité de définir le risque anti sélection, fausse déclaration licéité de la garantie Économie d'une opération d'assurance <ul style="list-style-type: none"> ratio s/p, ratio combiné prime pure et prime commerciale une activité cyclique taxes fiscales et parafiscales principe indemnitaire et garantie forfaitaire Le véhicule juridique <ul style="list-style-type: none"> le contrat d'assurance obligations liées au contrat d'assurance information et sincérité réciproques – l'asymétrie d'information durée du contrat et durée de la garantie paiement de la prime peut-on tout assurer ? Les acteurs et leurs obligations <ul style="list-style-type: none"> la compagnie : le fabricant distribution, les différents canaux, conditions d'exercice 	<ul style="list-style-type: none"> une activité répartie : réassureurs, gestionnaires, experts et autres conventions entre assureurs <p>➤ MÉCANIQUE DE LA GARANTIE</p> <ul style="list-style-type: none"> Valeur assurée <ul style="list-style-type: none"> valeur réelle, expertisée ou non valeur à neuf, valeur vétusté déduite valeur conventionnelle ou agréée premier risque plafonds de garantie, reconstitution de garantie franchise, intérêt et gestion différentes modalités de franchises risques de fréquence et risques d'intensité valeur et préjudice Durée de la garantie <ul style="list-style-type: none"> prise de garantie différée garantie subséquente défaut de paiement de la prime défaut d'appel de prime <p>➤ ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE</p> <ul style="list-style-type: none"> Risques garantis <ul style="list-style-type: none"> incendies, explosions dommages électriques tempêtes et événements climatiques, autres risques catastrophes naturelles
<p>PUBLIC</p>		
<p>Collaborateurs en compagnies et mutuelles d'assurance, producteurs, garantisseurs, agents, courtiers, intermédiaires d'assurances, responsables administratifs et financiers, rédacteurs sinistres et gestionnaires de contrats d'assurances</p>		
<p>LES PLUS</p>		
<ul style="list-style-type: none"> Un incontournable de la capacité en assurance L'expertise de l'intervenant, ancien courtier en assurance ayant eu une expérience en compagnie en tant que concepteur et INFO\$ PRATIQUESicateur Une formation, très pratique, suivie d'exemples dans tous les domaines de couverture Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation 		
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p>		
<ul style="list-style-type: none"> Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application) Mise à disposition d'un Support pédagogique Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles 	<p>SUIVI & ÉVALUATION</p> <ul style="list-style-type: none"> Feuille d'émargement et attestation de fin de formation Évaluation à chaud et à froid 	<p>INFOS PRATIQUES</p> <p>Durée : 2 jours Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter Date : Nous consulter</p>

BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE : LES FONDAMENTAUX DE L'ASSURANCE ET DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE

- GÉRER EFFICACEMENT LES RISQUES DAB & RC (SUITE)

LES OBJECTIFS	PROGRAMME	
<ul style="list-style-type: none"> Faire le lien entre risques et patrimoine : assurer au "juste nécessaire". Analyser les garanties pour être en capacité de souscrire un risque dommage. Gérer son contrat : sinistres, modification de risque. Identifier les responsabilités pouvant être mises en jeu. Intégrer les principes élémentaires de gestion d'un risque pour mieux assurer les événements à charge de l'assureur. 	<ul style="list-style-type: none"> Dommages garantis <ul style="list-style-type: none"> risque de particulier et risques d'entreprise dommages directs risques locatifs, renonciation à recours pertes financières, recours, autres dommages indirects pertes d'exploitation, carences de fournisseurs ➤ ASSURANCE DES AUTRES DOMMAGES AUX BIENS <ul style="list-style-type: none"> Dégâts des eaux Vol Autres dommages Risques financiers ➤ ASSURANCE DE LA RESPONSABILITÉ <ul style="list-style-type: none"> Notions de droit de la responsabilité <ul style="list-style-type: none"> fondement et création d'un droit responsabilité contractuelle et extra contractuelle le préjudice, évolution de la notion Garantir la responsabilité <ul style="list-style-type: none"> RC chef de famille RC auto, spécificités et conséquences <ul style="list-style-type: none"> dommages matériels et dommages corporels dommages matériels et immatériels consécutifs ou non responsabilité civile exploitation responsabilité civile produits responsabilité civile professionnelle responsabilité des mandataires sociaux et EPL (employment practice liability) 	<ul style="list-style-type: none"> Aperçus sur les régimes spécifiques de responsabilité <ul style="list-style-type: none"> assurances de la construction assurances médicales questions environnementales ➤ PRINCIPES ÉLÉMENTAIRES DE GESTION DU RISQUE <ul style="list-style-type: none"> Coût de la cession du risque Rétention du risque : comment ? Investir dans la prévention Autres systèmes de financement du risque
<p>PUBLIC</p> <p>Collaborateurs en compagnies et mutuelles d'assurance, producteurs, garantisseurs, agents, courtiers, intermédiaires d'assurances, responsables administratifs et financiers, rédacteurs sinistres et gestionnaires de contrats d'assurances</p>		
<p>LES PLUS</p> <ul style="list-style-type: none"> Un incontournable de la capacité en assurance L'expertise de l'intervenant, ancien courtier en assurance ayant eu une expérience en compagnie en tant que concepteur et INFO\$ PRATIQUESicateur Une formation, très pratique, suivie d'exemples dans tous les domaines de couverture Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation 		
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application) Mise à disposition d'un Support pédagogique Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles 	<p>SUIVI & ÉVALUATION</p> <ul style="list-style-type: none"> Feuille d'émargement et attestation de fin de formation Évaluation à chaud et à froid 	<p>INFOS PRATIQUES</p> <p>Durée : 2 jours Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter Date : Nous consulter</p>

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____