

Programme de formation

Titre :

LA CESSION DE CREANCE

Format :

(Intra ou Inter, en groupe sur site, ...)

Modalités : Présentiel

(Présentiel, à distance ,...)

Modalités et délais d'accès :

Durée en heure et en jours : 3h30

Date et horaire de la formation : Nous consulter

Effectif (*minimum et maximum*) : 6 à 15 participants

Lieu de la formation et modalité d'accès : Site FFC (Inter) / Site de l'entreprise (Intra).

Condition d'accueil : Sessions en présentiel se déroulant dans les locaux de la FFC ou au sein de l'entreprise ;

Délais d'inscription : Demande d'inscription possible sur appel téléphonique ou échange mail, confirmation à réception convention signée.

Accueil personnes en situation de handicap :

Contact : Référent handicap : Mme Marion VILLARD, par mail : mwillard@cfa-carrosserie.fr

Public :

Carrossier réparateur, personnel en contact avec la clientèle et assurant le suivi administratif des réparations d'automobiles impliquant l'intervention de l'assurance.

Pré-requis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis particulier.

Objectif :

Cette action a pour objectif de : proposer une alternative à l'agrément, par la mise en œuvre de la cession de créance.

Les objectifs opérationnels (ou compétences professionnelles) visés à l'issue de cette formation sont de :

Dans le cadre de la réparation après accident,

- ⇒ Intégrer la notion de cession créance comme outil alternatif à la convention d'agrément de l'assureur ;
- ⇒ Maitriser le fonctionnement de cette solution ;
- ⇒ Appliquer la procédure juridique ainsi que les formalités ;
- ⇒ Mettre en place et utiliser la cession de créance ;
- ⇒ Utiliser le logiciel TRIBU ;
- ⇒ Maitriser l'envoi dématérialisé des documents.

Contenu :

Introduction et recueil des attentes des stagiaires

Notion de cession de créance :

Définition du dispositif juridique et application dans la réparation collision
Enjeux dans la problématique de la réparation et de son indemnisation
Principes de la cession de créance comme paiement direct

Fonctionnement de la cession de créance :

Obligations et devoirs du réparateur dans sa relation avec le client, l'assureur et l'expert
Démarche administrative et formalités à appliquer dans le cadre de la notification

Outil :

Présentation de TRIBU, logiciel de gestion de la cession de créance
Dématérialisation des envois, outil CLEARBUS
Signature numérique sur tablette

Suivi administratif :

Différentes étapes et délais en termes de transmission des informations
Importance de l'ordre de réparation et de la relation client

Cas particuliers :

Réparation liée à un bris de glace
Interface avec un courtier

Cas pratique :

Notification d'une cession de créance
Utilisation de l'outil TRIBU

Autre solution : la Convention de nantissement :

Notion du nantissement
Modalités d'application.

Evaluation des acquis et de la satisfaction

Conclusion.

Méthodes pédagogiques :

Méthodes pédagogiques :

Exposés théoriques (présentation des contenus, documents et méthodes...),
Échanges avec les participants,
Exercices pratiques.

Matériel pédagogique :

Support de formation remis aux participants.

Modalités d'évaluation :

Positionnement en amont :

Tour de table afin d'évaluer niveau connaissance cession de créance et niveau connaissance procédure et outils.

Evaluation des acquis / compétences liées aux objectifs opérationnels définis :

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation (QUIZZ, exercices...)	Critères d'évaluation (% de réussite, ou comparaison entrée et sortie de formation...)
Echanges	Etude de cas	Connaissance de la notion de cession de créance
Pratique de cas	QCM d'évaluation	Capacité à mettre en pratique la démarche Capacité à mettre en œuvre la procédure et à utiliser l'outil.

Questionnaire d'évaluation qualitative de la formation (à chaud).

Modalités de validation :

Attestation de fin de formation.

Tarif et condition tarifaire :

Tarif HT : Sur devis

Condition tarifaire :

Remise appliquée aux adhérents de la FFC
Forfait pour formation en intra.

Intervenant :

M. Christophe BAZIN, expert en relation des assurés, gestion et règlement de réparation.
Executive Master of Management - ESC Clermont Ferrand.

Contact :

Responsable formation : **Mme Dominique PETRO**

Contact, e-mail et téléphone : dominique.petro@ffc-carrosserie.org / 01 44 29 71 14.

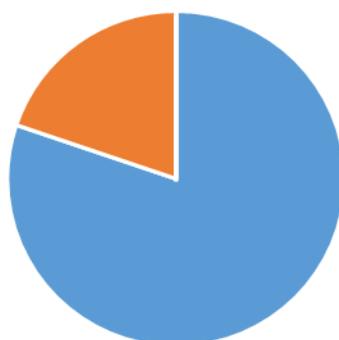
Indicateurs :

A l'issue de chaque formation, les stagiaires remplissent un **questionnaire de satisfaction**. Ce questionnaire reprend tous les aspects de la formation : accueil, organisation, moyens pédagogiques, animation, contenu.

Depuis le 1^{er} janvier 2023, 101 personnes ont fait appel à CARPROMO pour une formation à la cession de créance et nous sommes ravis de les avoir accompagnées dans leur projet.

En outre, nous sommes très heureux que 100% de nos stagiaires accueillis nous ont fait part de leur satisfaction.

Avis global sur la formation en 2023



■ Très satisfaisante ■ Satisfaisante ■ Peu satisfaisante ■ Pas du tout satisfaisante