

# LE PROGRAMME **Connaissances**

Ateliers de formation approfondie sur les marchés,  
à mettre en pratique dans vos activités quotidiennes

**Ce programme vise à vous donner la confiance nécessaire pour entreprendre des dossiers complexes de planification d'assurance. Le résultat : des conseils exceptionnels pour vos clients et de nouvelles affaires pour vous.**

Le Programme Connaissances de PPI vous permet d'acquérir un savoir-faire technique et de la confiance pour réaliser vos ventes. Les cours vous présentent des concepts de vente concrets, que vous pouvez mettre immédiatement en application dans vos activités. Ces activités de formation d'une journée comprennent des exposés multimédias, des discussions interactives en salle de classe et divers documents de référence pour usage ultérieur, et elles donnent droit à des unités de formation continue.

Communiquez avec votre bureau régional de PPI dès aujourd'hui pour savoir comment le Programme Connaissances peut vous inspirer et vous enrichir.

## CONTENU DU COURS 1 :

### LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE D'ENTREPRISE

- Structure et imposition des sociétés
- Imposition de l'assurance vie
- Conventions d'actionnaires
- Assurance détenue par la société
- 14 concepts de vente et études de cas

## CONTENU DU COURS 2 :

### EXCELLER DANS LE MARCHÉ DES FAMILLES

- Désignations de bénéficiaire
- Planification successorale et testamentaire
- Procuration et directives en matière de soins de santé
- Planification au moyen de fiducies
- 9 concepts de vente et études de cas

## CONTENU DU COURS 3 :

### GÉREZ LA CONFORMITÉ DE VOTRE CABINET

- La conformité 101 – *incluant* les permis, les conflits d'intérêt, la divulgation, la protection des renseignements personnels, le référencement, les dossiers de clients, la façon de se présenter, et plus
- La vente fondée sur l'analyse des besoins
- La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement d'activités terroristes
- Des concepts de vente, des études de cas, des échantillons de document conviviaux pour les clients

## CONTENU DU COURS 4 :

### ACHAT ET VENTE D'UNE PRATIQUE

- Le transfert de l'entreprise – Objectifs et considérations
- Le marché des affaires de PPI : *MatchBook*, optimisé par *FindBob*
- Les évaluations et les options de financement
- Des études de cas – Trouver la situation gagnante
- Unités de formation continue (UFC)

Veillez consulter le site [www.ppi.ca](http://www.ppi.ca) pour trouver un bureau près de chez vous.



DES RESSOURCES SANS PAREILLES À PORTÉE DE LA MAIN