

# ANGLAIS DES ASSURANCES



## Public concerné

Tout professionnel non anglophone du secteur de l'assurance souhaitant être plus efficace pour travailler en anglais

## Niveau prérequis

2,25 sur 5,00  
Équivalence CECRL B1.2  
en anglais

## Durée

2 journées  
Présentiel / À distance


## Langue

Anglais

## Contact

 [www.elysees-langues.com](http://www.elysees-langues.com)

 [contact@elylangues.com](mailto:contact@elylangues.com)

 01 44 09 99 22

## OBJECTIFS

- Maîtriser le vocabulaire de l'assurance et acquérir des automatismes de langage
- Présenter un dossier d'assurance en anglais
- Participer à une réunion sur le thème de l'assurance
- Négocier un contrat d'assurance

## LES +

- Animation par un formateur anglophone expérimentés
- Méthode pédagogique principalement fondée sur l'oral et sur des jeux de rôles / mises en situation
- Applications pratiques dans le contexte professionnel de l'apprenant
- Certification linguistique dans le cadre du CPF

## PROGRAMME

### MAÎTRISER LA TERMINOLOGIE CLÉ EN MATIÈRE D'ASSURANCE

- Revoir et/ou apprendre les termes clés de l'assurance (polices, dommages, allocations et indemnités...)
- Améliorer la compréhension orale en travaillant sur des vidéos liées à l'assurance
- Acquérir des automatismes au travers d'exercices structurés

### MAÎTRISER LE VOCABULAIRE SPÉCIFIQUE AUX DIFFÉRENTS TYPES D'ASSURANCE (FOCUS SELON LES PARTICIPANTS)

- Acquérir la terminologie liée à l'assurance de personne (assurance-vie et assurance maladie)
- Acquérir la terminologie liée à l'assurance de dommages (assurance RC et IARD)


### RENFORCER LA COMMUNICATION ET LA PRISE DE PAROLE EN ANGLAIS DANS LE DOMAINE DES ASSURANCES

- Acquérir les techniques de prise de parole en public
- Pouvoir réaliser une présentation et répondre aux questions
- Participer de façon active à une réunion professionnelle en anglais (mise en situation professionnelle dans le domaine des assurances)

### NÉGOCIER EN ANGLAIS UN CONTRAT D'ASSURANCE

- Argumenter en anglais en utilisant les principales techniques de négociation
- Conduire une négociation avec aisance et mettre en avant ses atouts différenciants (mise en situation professionnelle dans le domaine des assurances)

Sessions  
interentreprises 2025

 En présentiel en Île-de-France  
• De janvier à décembre

 À distance  
• De janvier à décembre

S'inscrire