

Argumenter la vente de l'Assurance obsèques - FFOBS

Code produit : FFOBS

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif : 250,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public : Chargés de clientèle, téléconseillers, commerciaux à distance, conseillers mutualistes...

Prérequis :

Aucun

Objectif

Être capable de parler sans « freins » du thème de la mort et de proposer la gamme à la cible des seniors

Programme de la formation

- Financement des obsèques
 - Présentation des différentes formules
 - Versement d'un capital
 - Prestations d'obsèques
- Contexte des produits obsèques
 - Recommandation de l'ACPR
 - Engagements des assureurs

- Dispositif de recherche AGIRA
- Vente des contrats obsèques : les astuces
 - Surmonter les réticences
 - Préparer et mener l'entretien

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Réalisation d'exercices et de cas pratiques
- Échanges d'expériences avec les participants

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.