

Assurance vie : du conseil à la vente - CVCC18

Code produit : CVCC18

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.33

Tarif : 154,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et
collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- S'approprier la méthodologie pour détecter les besoins du client, susciter son intérêt et conclure la vente d'une assurance vie

Programme de la formation

1. Les bénéfices de la connaissance client
 - Comment déchiffrer la situation personnelle et patrimoniale de son client ?
 - Comment faire émerger ses véritables besoins et ses contraintes ?
2. Des objectifs variés
 - Objectif financier
 - Objectif familial
 - Objectif professionnel

3. L'assurance vie ne s'achète pas, elle se vend !

- Comment argumenter de façon constructive et adaptée ?
- Comment répondre aux objections notamment sur les frais ?

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

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.