

Commercialiser l'assurance vie : posture, besoins, arguments - CVCT27C

Code produit : CVCT27C

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.33

Tarif : 0,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et
collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Être capable d'identifier les bons profils clients
- Savoir comment aborder l'assurance vie dans un rendez-vous
- Adopter les bons arguments et répondre aux objections

Programme de la formation

1. Qui a besoin d'une assurance vie ?
 - Cas types : jeunes, parents, retraités...
2. Quels objectifs clients ? (épargner, préparer la succession, transmettre à un proche, etc.)

3. Comment présenter le produit simplement
4. Clause bénéficiaire : qu'est-ce que c'est, pourquoi c'est crucial
5. Argumentaire de vente
 - Trois bénéfices majeurs à mettre en avant

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
- Echanges d'expériences
- Exercices de mise en situation : mini-pitch, objections classiques, erreurs à éviter

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.