

Du particulier au professionnel : adapter son entretien commercial - PCC25

Code produit : PCC25

Niveau : Initiation

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 462,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Comprendre la cible des professionnels
- Acquérir les compétences commerciales et comportementales pour prospecter la clientèle des professionnels

Programme de la formation

1. Comprendre la vente des produits d'assurance pour les professionnels
 - Spécificités de la vente des produits d'assurance

- Analyse des canaux de distribution
- Missions et qualités pour mener un bon entretien commercial
- 2. Connaître le professionnel
 - Différentes typologies de professionnels
 - Processus de vente en B to B
 - Analyse de risques et entretien commercial
- 3. Contrats pour les professionnels
 - Assurances de dommages aux biens
 - Assurances des personnes
 - Contrats et cycle de vie du professionnel
- 4. Comment aborder le professionnel
 - 4 modes de démarches commerciales
 - Démystification du professionnel
 - Gérer le suivi du professionnel dans le temps
- 5. Comment mener l'entretien
 - Préparation de l'entretien
 - Principes de la communication
 - Comportement et état d'esprit commercial
 - 6 phases de l'entretien « découverte »

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

- Réalisation de cas pratiques
- Exposés à partir d'un diaporama
- Échanges d'expériences
- Mises en situation

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.