

Mieux vendre les assurances collectives - PCT36

Code produit : PCT36

Niveau : Expertise

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 462,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et collaborateurs qui ont déjà des connaissances en matière d'assurance collective

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Maîtriser les règles juridiques et réglementaires encadrant les contrats collectifs
- Identifier et analyser le contexte social, juridique de l'entreprise cliente
- Collecter et exploiter les données techniques nécessaires pour concevoir une offre adaptée
- Construire, argumenter et présenter une offre collective pertinente et conforme
- Élaborer et planifier un plan d'action commercial efficace

Programme de la formation

1. Consolider ses connaissances sur les règles de mise en place des contrats collectifs
 - Rappel des principaux textes et règles applicables
2. Identifier le contexte social et juridique de l'entreprise
 - Faire une découverte des besoins à double niveau
 - Appréhender les bonnes raisons de faire un diagnostic client
3. Recueillir les données techniques et sociales pour bâtir une offre pertinente
 - Découvrir l'entreprise et son environnement
 - Identifier la convention collective
 - Comprendre la politique sociale de l'entreprise
 - Collecter les éléments nécessaires pour construire une offre adaptée
4. Construire, présenter et accompagner la mise en place d'une offre collective
 - Analyser les informations recueillies
 - Concevoir l'offre commerciale
 - Préparer l'entretien de restitution
 - Accompagner l'entreprise lors de la mise en place
5. Structurer son plan d'action et organiser son activité commerciale
 - Organiser mon activité commerciale
 - Planifier mon action

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

- Études de cas issues de situations réelles
- Mises en situation
- Exposés à partir d'un diaporama
- Échanges d'expériences

