

Offre globale : proposer une offre complète et performante – PCC02

Code produit : PCC02

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 les composantes d'une offre globale
- Identifier les besoins client pour proposer une couverture complète
- Articuler les produits entre eux pour créer de la valeur
- Renforcer sa posture de conseil

Programme de la formation

1. Enjeux d'une offre globale
 - Fidélisation
 - Rentabilité

- Différentes gammes de produits proposées
- Image professionnelle
- 2. Identifier les besoins et bâtir une offre globale
 - Méthode de découverte client
 - Construire un diagnostic assurance
 - L'offre globale adaptée à différents profils : famille, retraite, professionnel indépendant...
- 3. Techniques de conseil et de vente globale
 - Approche conseil : questionnement, écoute active
 - Vente croisée et complémentarité produits
 - Argumentaire adapté selon les motivations (prix, sécurité...)
 - Traitement et réponse aux objections courantes
- 4. Mise en pratique (atelier)
 - Cas pratique en trinôme (un conseiller, un client, un observateur) : construction d'une offre globale
- 5. Définir un ou deux axes de progression

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
- Échanges d'expériences
- Ateliers de mise en pratique
- Simulations

