

Premières étapes de l'entretien de vente d'un contrat prévoyance - CVCT51B

Code produit : CVCT51B

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.33

Tarif : 154,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et
collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Identifier les principales étapes de l'entretien de vente prévoyance
- S'exercer pour être capable de pratiquer le rebond commercial en fonction des situations rencontrées

Programme de la formation

1. Les principales étapes de l'entretien de vente prévoyance
 - Préparation et objectifs de chaque étape de l'entretien

2. La découverte du client

- Identifier les besoins du client et ses motivations
- Domaines d'information à balayer
- Pratiquer l'écoute active et l'empathie

3. Techniques de questionnement

- Principaux types de questions à poser
- Impliquer le client dans la phase de questionnement

4. Rebond commercial prévoyance

- Situations favorables pour pratiquer le rebond commercial
- Phrases d'accroche à utiliser

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 de cas pratiques
- Echanges d'expériences

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.