

Réussir le rebond commercial des assurances de dommages aux assurances de personnes - PCC17

Code produit : PCC17

Niveau : Initiation

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 462,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et
collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Rebondir des assurances de dommages aux assurances de personnes lors d'un entretien
- Savoir déclencher un entretien de vente en assurances de personnes
- Conduire efficacement un entretien de vente en assurances de personnes

Programme de la formation

1. Contexte

- Rôle du conseiller dans le développement commercial
- Conditions de réussite : temps, posture, attentes clients, la DDA et notre devoir de conseil

2. Déclencher un entretien de vente en assurances de personnes

- Identifier les opportunités
- Situer le bon moment pour proposer un entretien complémentaire
- Formuler une accroche adaptée selon le profil du client
- Techniques de questionnement et de reformulation pour éveiller l'intérêt
- Obtenir l'accord du client pour un entretien dédié

3. Conduire efficacement l'entretien de vente

- Étapes clés de l'entretien : prise de contact, découverte, proposition, traitement des objections, conclusion
- Découverte client : écoute active et identification des besoins exprimés et latents
- Présenter une solution personnalisée et mettre en avant les bénéfices
- Traiter les objections de manière constructive et rassurante
- Conclure l'entretien : proposer, engager, planifier la suite

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

- Exposé à partir d'un diaporama
- Simulations
- Réalisation d'exercices et de cas pratiques
- Échanges d'expériences



AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.