

Savoir conseiller et proposer une assurance vie - PCC18

Code produit : PCC18

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 462,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et
collaborateurs

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Analyser la situation du client pour cerner ses besoins réels
- Mettre en avant l'utilité de l'assurance vie et sa valeur d'usage : retraite, études, transmission, constitution / valorisation d'un capital
- Adapter l'argumentaire à chaque client et traiter efficacement les objections
- Présenter l'assurance vie comme un outil de conseil global
- Adopter une approche commerciale axée sur l'approche globale, la confiance et la fidélisation

Programme de la formation

1. Rappel sur le fonctionnement et les fondamentaux de l'assurance vie
 - Qu'est-ce que l'assurance vie ?
 - Fonctionnement / mode de souscription / clause bénéficiaire
 - Dans quels cas proposer l'assurance vie ?
 - Fiscalité rachat / succession
2. Comprendre le client et détecter ses besoins
 - Techniques de questionnement
 - Écoute active et reformulation des besoins
3. Construire un argumentaire convaincant et savoir proposer la diversification en UC
 - Proposer une solution personnalisée avec l'assurance vie
 - Pourquoi et comment proposer une allocation diversifiée au client ?
 - Comment répondre aux objections ?
4. Conclure et fidéliser
 - Valoriser la dimension conseil dans la relation commerciale
 - Assurance vie : outil de fidélisation et de développement de portefeuille

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
- Jeux de rôle et simulations
- Réalisation d'exercices et de cas pratiques
- Études de cas réels
- Échanges d'expériences

