

OBJECTIF DE LA FORMATION

Maîtriser les outils et techniques de vente en assurance
Valoriser ses propositions
Instaurer une relation de confiance durable.

PARTICIPANT

Commerciaux, conseillers de clientèle, courtiers, agents d'assurances

PRÉ-REQUIS

Aucun.

FORMATEURS

Spécialiste de la vente

MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Méthode interactive et intuitive
- Support Stagiaire
- Assistance téléphonique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

PROGRAMME**Jour 1 : La Démarche Commerciale****PRESENTATION ET ACCUEIL**

Faire une présentation efficace
Créer un climat de confiance
Susciter l'intérêt

DECOUVERTE

Identifier les besoins du client
L'écoute active
Les besoins implicites et explicites
Le questionnement
Reformuler la compréhension du besoin

ARGUMENTATION

Construire et présenter des arguments percutants.
Déterminer les motivations réelles : la méthode SONCASE.
DIPA / document d'information produit
Les objections du client. La méthode CRAC

CONCLUSION

Saisir le bon moment pour conclure
Engager le client à l'achat = directivité
Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels
La recommandation
Le rebond commercial

Jour 2 : La Posture Commerciale

La rhétorique d'Aristote, l'art de la persuasion
Le Logos – le Pathos – l'Ethos

ENTRAÎNEMENT

Jeux de rôle, mises en situation

Ce programme est compatible avec l'obligation annuelle de 15 heures de formation DDA, dès lors qu'il est intégré dans le plan de formation continue de l'entreprise et dispensé conformément aux exigences du Code des assurances. Il constitue une base solide pour les réseaux de distribution, cabinets de courtage, agents généraux et compagnies d'assurance.