

FIDÉLISATION D'UN PORTEFEUILLE D'ENTREPRISE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC055	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1360,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 04/09/2025 au 05/09/2025
- Du 23/10/2025 au 24/10/2025

OBJECTIFS

- Communiquer et gérer la relation client (prospects clients assurés et leurs représentants).
- Prospecter /et ou fidéliser, conseiller la clientèle.
- Identification des produits d'assurances adaptés aux besoins du prospect ou du client (prévoyance, épargne, retraite, placements, protection des biens et des responsabilités civiles des particuliers et des professionnels).

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

[Consultez le taux de satisfaction de nos formations ici >>](#)

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Apports théoriques, interactivité, jeux de rôle, mises en situations.

Des exemples et cas pratiques tout au long de la formation.

Formateur(s) :

Formation dispensée par un professionnel expert en développement commercial, formateur à l'Ifpass.

PROGRAMME

- A. Données du marché
- B. Garanties incontournables
- C. Visites commerciales
 - 1. Fréquences
 - 2. Thèmes
 - 3. Outils de contact
 - 4. Organisation des réunions
- D. Suivi des ratios et des taux de sinistralité
 - 1. Sinistralité
 - 2. Absentéisme
- E. Conseils à énoncer
 - 1. Améliorez votre expérience client en continu
 - 2. Transformez les réclamations du client en opportunités
 - 3. Assurez la qualité de vos produits et services
 - 4. Écoutez la voix du client
 - 5. Continuez à apporter de la valeur post-achat à vos clients
 - 6. Déterminez les clients à fidéliser
 - 7. Instaurez un programme de fidélisation
 - 8. Mesurez l'efficacité de vos actions de fidélisation client
- F. Propositions d'optimisation des contrats
- G. Evolutions internes et externes à l'entreprise

Validation des acquis :

- **Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.**
- **Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.**
- **Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.**

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Conseillers
Chargés de clientèle

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.

[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

1360,00 €

Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 01/05/2025 à 12:19