

INTÉGRER LE REBOND COMMERCIAL DANS SA GESTION CLIENT

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC047	1 jour - 7 h	Perfectionnement	Présentiel ou à distance	736,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 26/06/2025 au 26/06/2025

OBJECTIFS

- Identifier les techniques de rebond commercial.
- Appliquer les techniques de rebond commercial en allant au delà de la simple réponse à une demande.
- Apprécier l'importance de la fidélisation du client pour l'entreprise.

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 :

Vidéos de rebond commercial en assurance : visionnage et tour de table, exemple de rebond issu des plateaux de courtiers ou de compagnies, quiz vente au téléphone et rebond, travail en binômes en double appel, tour de table et partage d'expériences.

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Iffpass.

PROGRAMME

- A. Comprendre les méthodes du rebond commercial
- 1. Enjeux autour de la relation client et du rebond
 - a) Cercle vertueux du rebond commercial
 - b) Rebond sur appel entrant et rebond sur appel sortant
- 2. Techniques du rebond commercial
 - a) Questionner pour découvrir et approche win win
 - b) Questionner pour rebondir
 - c) Etapes du rebond commercial
- 3. Méthode du rebond pour le service commercial
 - a) Rebond vs vente
 - b) Rebond vs prospection
- B. Préparer son rebond commercial
- 1. Relation client pour un meilleur rebond
 - a) Créer un climat de confiance, maîtriser l'art de l'écoute active
 - b) Poser les bonnes questions
 - c) Comprendre et utiliser la communication non verbale, les silences et la gestuelle
- 2. Tous vendeurs
 - a) De l'optique produit à l'optique client
 - b) Fidélisation et causes de résiliation
- 3. Comprendre les différents comportements des clients
 - a) Appréhender les techniques simples de psychologie comportementale
 - b) Comprendre les facteurs influents de vos clients : freins, motivations et mobiles
- 4. Vente en assurance
 - a) 8 phases de la vente et le moment du rebond
 - b) Découverte client optimum pour préparer le rebond
 - c) Objections du rebond et leur traitement
- C. Faire un rebond commercial : mise en situation (Atelier d'une demi-journée)
- 1. Travail réel en double écoute
- 2. Débriefing pour monter en compétences

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

Chargés de clientèle
Gestionnaires et souscripteurs
Collaborateurs d'agence

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

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques

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

736,00 €
Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / 01 47 76 58 70

Généré le 24/12/2025 à 16:28