

**MANAGER LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE L'AGENCE D'ASSURANCE ET DE SES COLLABORATEURS**

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC060	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1360,00 €

**LIEUX ET DATES :****PARIS**

- Du 13/10/2025 au 14/10/2025

**OBJECTIFS**

- Gérer l'organisation commerciale d'une agence.
- Manager ses collaborateurs dans l'objectif de les faire adhérer et participer à la stratégie commerciale.
- Appliquer les techniques de vente et de négociation permettant de mettre en œuvre la stratégie commerciale.

**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](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)**

**Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)**

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

## POINTS FORTS

### **Modalités pédagogiques :**

**Formation théorique et pratique avec des mises en situation.**

### **Formateur(s) :**

**Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance, formateur expert de l'Iffpass.**

## PROGRAMME

- A. Ambitions de l'agence
- 1. Etude de l'environnement Agence
- 2. Diagnostic du portefeuille
- 3. Points forts et faiblesses
- 4. Projets et ambitions Agent
- B. Management
- 1. Etude de la productivité agence/collab
- 2. Organisation de la compétence
- 3. Mesure de l'efficacité commerciale
- C. Organisation de l'Agence
- 1. Etude des flux
- 2. Organisation du management d'équipe
- 3. Planification de l'activité commerciale
- D. Faire adhérer aux ambitions
- 1. Politique de rémunération
- 2. Recrutement
- 3. Négociation
- E. Management commercial
- 1. Mettre dans le succès les collaborateurs
- 2. Entrainement à la démarche de vente
- 3. Coaching négociation

### **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

Agents généraux d'assurances  
Managers d'équipe dans une agence d'assurances

**Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap :** L'IPASS 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

Aucun prérequis

### **Modalité d'accès :**

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto: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](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / 01 47 76 58 70

Généré le 05/01/2026 à 15:56