

AC013

BASES

2 jours 14 heures

1 141 €

Exonérés de TVA
Déjeuners offerts

Argumenter la vente de contrats d'assurance vie individuelle

Être efficace face au client

OBJECTIFS

- S'entraîner à la pratique de la vente-conseil
- Être capable d'offrir la solution produit en adéquation avec les besoins de son client

PROGRAMME

A. CONNAÎTRE L'ENVIRONNEMENT DE L'ASSURANCE VIE

1. Attentes de la clientèle
2. Approche produit et approche globale
3. Vices et vertus des intervenants du marché
4. Avantages patrimoniaux de l'assurance vie

B. MAÎTRISER L'ENVIRONNEMENT DE LA VENTE

1. Radioscopie des vainqueurs
2. Notice d'offre
3. Principes essentiels de la communication
4. Personnalisation de l'offre
5. Transformation d'une caractéristique technique en argument de vente

C. CONTRÔLER LES ÉTAPES DE LA VENTE

1. Accueil
2. Découverte
3. Argumentation
4. Traitement des objections

D. SOLUTIONS DE SÉCURISATION

E. JOURNÉE DE TRAINING (mise en situation)

PUBLIC

- Agents généraux
- Courtiers
- Téléconseillers
- Chargés de clientèle
- Conseillers en assurance
- Collaborateurs d'intermédiaires d'assurance
- Inspecteurs commerciaux

PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes.
AA091 - AA092 - AA093

POINTS FORTS

L'animateur alterne les apports théoriques et les mises en situation. La pédagogie privilégie une méthode interactive et participative. Les participants construisent les outils pour un entretien de vente gagnant.

FORMATEUR(S)

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

SESSION(S) 2018

Paris,

5 et 6 juin
6 et 7 novembre

Disponible en régions
sur demande

PERSONNALISATION DE 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.

VALIDATION

Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.