

AC055

BASES

2 jours 14 heures

1 220 €

Déjeuners offerts  
Exonérés de TVA

## Fidélisation d'un portefeuille d'entreprise

### Mettre en œuvre des actions de fidélisation de sa clientèle

#### COMPÉTENCES VISÉES

- **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).

#### PROGRAMME

##### A. DONNÉES DU MARCHÉ

##### B. GARANTIES INCONTOURNABLES

1. Prévoyance
2. Invalidité
3. Incapacité
4. Décès

##### 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

##### F. PROPOSITIONS D'OPTIMISATION DES CONTRATS

##### G. ÉVOLUTIONS INTERNES ET EXTERNES À L'ENTREPRISE

#### PUBLIC

- Conseillers
- Chargés de clientèle ayant en charge un portefeuille d'adhérents

#### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

#### POINTS FORTS

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, formateur à l'Ifpass.

#### SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site [www.ifpass.fr](http://www.ifpass.fr)

#### Session(s) continue(s)

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 DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des mises en situation
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation