

AC061

BASES

1 jour 7 heures

610 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Argumenter la vente de contrats d'assurance vie individuelle

Être efficace face au client

COMPÉTENCES VISÉES

- **Utiliser** les informations recueillies pour analyser la situation du client.
- **Cibler** les attentes et besoins de produits ou de services d'assurance du client.
- **Présenter**, comparer, expliquer les garanties du contrat proposé et leurs limites, établir et présenter un devis d'assurance.
- **Argumenter** et justifier les solutions de souscription du ou des contrats d'assurance proposées.
- **Appliquer** la réglementation propre aux contrats d'assurance vie.

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

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) 2021

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

MÉTIERS VISÉS

03B - Vente en bureau ou point de vente, 03C - Vente des contrats sur plateforme (téléphonique ou Internet)

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