

AC060

BASES

2 jours 14 heures

1 220 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Manager son agence d'assurance

COMPÉTENCES VISÉES

- **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.

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. Les fondamentaux pour mettre dans le succès les collaborateurs
2. Entraînement à la démarche de vente
3. Coaching négociation

PUBLIC

- Agents généraux d'assurances et/ou manager d'équipe dans une agence d'assurances

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis

POINTS FORTS

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'Ifpass.

SESSION(S) 2021

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

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.