

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

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

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) 2022

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 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