



## Maîtriser les techniques de vente en assurance

Ref 8992192

### Maîtriser les techniques de vente en assurance

Formations courtes

---

Initiation	2 jours (14 heures)	Paris
------------	---------------------	-------

---

### Mener un entretien de vente efficace

L'assurance ne s'achète pas, elle se vend. Ce produit complexe exige plus que tout autre une parfaite connaissance des techniques de vente pour réussir l'entretien avec le client et péreniser la relation commerciale. Maîtriser les spécificités de la vente en assurance, savoir traiter les objections, sont des aptitudes indispensables que tout commercial doit développer pour pouvoir conseiller efficacement le client, qu'il soit un particulier ou une entreprise.

### Objectifs

Maîtriser les outils et techniques de vente en assurance

Valoriser ses propositions

Instaurer une relation de confiance durable

### Pour qui ?

Commerciaux et conseillers clientèle  
Intermédiaires d'assurance Toute  
personne en relation avec la clientèle  
assurance

## Prérequis

Avoir une première expérience de la  
relation client

**Code dokélio : 53533**

### **Compétences acquises:**

Construire un argumentaire de vente  
efficace et mener un entretien de vente  
maîtrisé.

## Programme

**Organiser et structurer la situation de vente**

### **Maîtriser les bases méthodologiques de la vente**

• Identifier les composantes et les différents types de ventes

### **Cerner les conditions de réussite d'une vente en assurance**

- Structurer sa stratégie et sa tactique
- Connaître les contrats et les outils de soutien à la vente au sein de sa structure
- Construire un argumentaire de vente efficace

### **Réussir le premier contact et la prise de rendez-vous**

Exercice d'application : adaptation d'un argumentaire de vente en fonction du profil et  
des motivations du client

**Optimiser son entretien avec le client**

### **Préparer l'entretien**

- Définir ses propres objectifs
- Réunir ses arguments

### **Écouter pour bien conseiller**

- Détecter les besoins du client : faire émerger les véritables besoins d'assurance du prospect
- Distinguer besoins, projets, attentes et préoccupations
- Comprendre le client et détecter ce qu'il souhaite acheter

### **Convaincre son interlocuteur**

- Capter l'attention du client

- Les arguments pour convaincre

- Bâtir une solution assurance

### **Garder la maîtrise dans une négociation difficile**

- Traiter les différents types d'objections

- Lever les freins

### **Concrétiser les engagements réciproques**

- Présenter le prix : savoir quand et comment parler du prix

- Formaliser la conclusion de la vente

- Emporter le "oui" final

- Déclencher la signature et l'adhésion du client

Mise en situation : entraînement à la conclusion d'une négociation avec un client difficile

### **Fidéliser le client et pérenniser la relation commerciale dans le temps**

- Assurer le suivi du client et préparer le prochain rendez-vous

- Anticiper les évolutions des besoins du client

- Penser à la vente future

Jeu de rôles : entraînement aux entretiens de vente

Vidéo : Qu'est-ce que l'expérience client ?

**1580€ HT**

## **Prochaines sessions**

### **Paris**

02 et 03 déc. 2019

02-12-2019

03-12-2019

[S'inscrire](#)

[Nous contacter](#)