



## Vendre l'assurance IARD

Ref 8992331

### Vendre l'assurance IARD

Formations courtes

---

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

---

### Dynamiser ses techniques de vente en IARD

La distribution des produits d'assurance IARD (auto, multirisque habitation, assurance responsabilité civile,) se fait dans un marché extrêmement concurrentiel où interviennent plusieurs acteurs : compagnies d'assurances, intermédiaires d'assurance et les bancassureurs. Pour se démarquer, chaque acteur doit disposer d'un réseau de vente efficace capable de proposer des solutions personnalisées pour l'ensemble des produits de la gamme à destination des professionnels et des particuliers.

### Objectifs

Acquérir la méthodologie de vente en IARD

Adapter son attitude aux types de clients : particuliers/professionnels

Optimiser son taux de réussite

### Pour qui ?

Chargés de clientèle Intermédiaires

d'assurance Téléconseillers au sein d'une

agence bancaire ou d'une compagnies

d'assurances Toute personne en charge de

la commercialisation des produits

d'assurance IARD

## Prérequis

**Code dokélio : 53535**

Avoir une première expérience de la relation client

### **Compétences acquises:**

Cibler les besoins de vos clients et leur proposer des solutions d'assurance IARD personnalisées

## Programme

### **Maîtriser les techniques de vente de l'assurance IARD**

#### **Adapter son attitude au profil du client**

- Les réflexes à acquérir

#### **Développer les techniques d'accroche**

- Utiliser les bonnes pratiques lors du premier contact
- Faire une présentation efficace : adapter une approche sectorielle ou globale
- Créer un climat de confiance
- Adopter des comportements sécurisants

Exercice d'application : identification de bonnes pratiques pour améliorer la connaissance de ses clients

### **Maîtriser les techniques d'entretien**

- Structurer un entretien de vente en assurance IARD
- Développer l'écoute active
- Réaliser l'enquête sur l'identification des besoins

Mise en situation : simulation d'un entretien avec un client pour faire un bilan de sa couverture en IARD et présentation d'autres offres d'assurance

### **Reformuler et conclure**

#### **Présenter l'argumentation**

- Positionner une proposition d'assurance
- Maîtriser les techniques d'argumentation en assurance IARD

- Analyser et traiter les objections

### **Conclure un entretien**

- Repérer les signes d'achat
- Gérer la fin de l'entretien

Exercice d'application : construction d'un argumentaire de vente en fonction des besoins d'un client particulier ou professionnel

Vidéo : Comment écouter la voix du client ?

**1580€ HT**

## **Prochaines sessions**

### **Paris**

05 et 06 sept. 2019

05-09-2019

06-09-2019

[S'inscrire](#)

[Nous contacter](#)