



Vendre l'assurance de personnes

Ref 8992332

Vendre l'assurance de personnes

Formations courtes

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

Construire une méthodologie de vente efficace

L'assurance de personnes comporte une multitude de produits couvrant à la fois l'assurance vie et les assurances santé (accidents, maladie). Qu'il s'agisse de l'assurance vie, de la complémentaire santé, de l'assurance emprunteur ou de la garantie dépendance, chacun de ces produits présente des avantages et des spécificités qu'il convient de maîtriser afin de pouvoir proposer des solutions d'assurance adaptées au profil et aux besoins de chaque client.

Objectifs

Acquérir la méthodologie de vente en assurance de personnes

Adapter son attitude aux typologies de clients

Optimiser son taux de réussite

Pour qui ?

Chargés de clientèle Téléconseillers des compagnies d'assurances ou des mutuelles Toute personne souhaitant maîtriser les techniques de vente des

Prérequis

Code dokélio : 53537

Avoir une première expérience de la relation client

Compétences acquises:

Préparer et construire un argumentaire pour vendre efficacement les produits d'assurance de personnes

Programme

Maîtriser les techniques de vente de l'assurance de personnes

Adapter son attitude au profil du client

- Les réflexes à acquérir

Développer les techniques d'accroche et de rebond commercial

- Utiliser les bonnes pratiques lors du premier contact
- Faire une présentation efficace
- Créer un climat de confiance
- Adopter des comportements gagnants et sécurisants

Mise en situation : entraînement à la découverte des besoins implicites d'un client

Maîtriser les techniques d'entretien

- Découvrir la structure d'un entretien de vente en assurance de personnes
- Développer l'écoute active
- Identifier les besoins du client en assurance de personnes

Mise en situation : entraînement à la négociation

Savoir reformuler et conclure

Présenter l'argumentation

- Positionner une proposition d'assurance
- Adopter les techniques d'argumentation en assurance de personnes
- 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 en fonction des besoins spécifiques d'un client

Vidéo : Comment renforcer l'impact de nos messages ?

1580€ HT

Prochaines sessions

Paris

26 et 27 sept. 2019

26-09-2019

27-09-2019

03 et 04 févr. 2020

03-02-2020

04-02-2020

S'inscrire

[Nous contacter](#)