

L'Art de la Vente Globale : Techniques et Stratégies

Cette formation axée sur l'approche globale de la vente en assurance, vise à souligner l'importance d'une compréhension holistique des besoins du client et de fournir des solutions adaptées. Au travers d'une variété de concepts et techniques clés, nous vous aiderons à identifier et répondre efficacement aux besoins des clients, à gérer les relations de manière efficiente et à développer des stratégies de vente durables et efficaces.

CB1- 1.3-1/MAJ 29/08/22

7 heures

FORMAT :
PRESENTIEL

TARIF :
Devis sur mesure, nous consulter

Contactez-nous

Charles Brillet

Formation & Coaching

Tel 33 623 857 027

contact@charlesbrillet.com

www.charlesbrillet.com

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'approche globale en vente et pourquoi elle est cruciale pour la réussite à long terme dans la vente d'assurance.
- Identifier et répondre aux besoins des clients.
- Développer des relations durables avec les clients en reconnaissant que chaque interaction avec le client est une opportunité pour renforcer cette relation.

Objectifs opérationnels

- Mettre en pratique l'approche globale en identifiant les opportunités de vente croisée et de vente incitative qui correspondent aux besoins des clients.
- Adopter une écoute active.
- Renforcer les relations avec les clients.
- Élaborer et mettre en œuvre des stratégies de vente.

Pré-requis

- Pas de pré-requis, débutant ou confirmé.

Publics

Managers, commerciaux et collaborateurs d'agence d'assurance.

Profil animateur

- Expérience professionnelle de plus de 10 ans.
- Expert de la vente.
- Connaissance du secteur de l'assurance.



PROGRAMME DE LA FORMATION

Introduction : La relation client en 2023

Partie 1 : Comprendre l'approche globale

- Les différentes approches commerciales
- L'approche produit
- L'approche des besoins
- L'approche globale
- l'écoute est la clé de la relation client
- Les avantages de l'APG
- Les préalables à l'APG

Partie 2 : Moi, commercial(e)?

- La gestion du temps du conseiller
- Les qualités du conseiller
- La préparation de son entretien
- Le premier contact et sa présentation
- Exemples d'approches

Partie 3 : Qui est mon client ?

- Profilage client
- Votre découverte

Méthodes pédagogiques

- Atelier en petits groupes.
- Jeux de rôles.
- Plan d'action et transposition des apprentissages.
- Partage d'expériences.

- Mettez en oeuvre l'engagement de vos clients
- Dessinez votre "roue des produits"

Partie 4 : Analyse et projet

- Votre analyse
- Votre synthèse
- Votre proposition
- Le traitement des objections
- Conclure avec courage

Partie 5 : Votre fidélisation dans le temps

- Votre accompagnement
- Pour développer...
- ...de nouvelles opportunités
- L'effet papillon
- Transformer vos clients en ambassadeurs

Partie 6 : Élaboration d'une stratégie APG

- Mise en oeuvre
- Plan d'action

Dispositif de suivi et d'évaluation

Avant chaque formation : un questionnaire préalable est envoyé à chaque stagiaire.

Evaluation des acquis en cours et fin de formation : quizz, jeu de rôle, exercices, qcm,...

Evaluation de satisfaction en ligne : à chaud et à froid et évaluation du formateur.