

Fidélisez votre clientèle et développez la collecte en UC !

## Objectifs

- Je connais et comprends les projets de mon client
- Je présente mon offre en épargne financière
- Je propose les meilleures solutions en matière d'épargne financière et en fonction des profils clients
- Je maîtrise la conduite de l'entretien épargne financière en levant les freins de mon client

## Programme

### Les fondamentaux techniques

- Le rôle et le fonctionnement des marchés financiers
- Les titres échangés sur les marchés financiers
- Le langage client

### La gestion collective

- La gestion collective : fonctionnement et avantages
- La gestion déléguée accessible à tous les clients
- Le langage client

### Vendre des FCP

- L'argumentaire type pour un FCP
- Exemple d'un FCP Actions, Obligations et Mixte
- Le fonctionnement des portefeuilles modèles

### A partir de cas pratiques :

- Les éléments indispensables de chacune des étapes de la démarche pour réussir un entretien épargne financière
- Les étapes d'un entretien épargne financière
- Les questions clés de découverte lors d'un entretien épargne en général, et épargne financière en particulier
- L'argumentation pour les portefeuilles modèles
- L'argumentation des enveloppes de détention
- L'argumentaire de l'abonnement
- Le traitement des objections

## Secteurs

- Assurance
- Banque Finance

## Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Présentiel

## Compétences

- Performance commerciale
- Techniques métiers

## Thèmes

- Assurance vie
- Épargne

## Publics

- Collaborateurs
- Commerciaux

## Pré-requis

Aucun

## Modalités pédagogiques

- Mises en situation, jeux de rôle
- Partages d'expériences
- Questionnaires
- Traitement de cas pratiques

## Modalités d'évaluation

- Questionnaire (amont, aval à chaud, aval à froid)

Qualis Formation