

J'assure la qualité et l'efficacité de mes entretiens de vente à distance spécifique à l'assurance vie !

## Objectifs

- J'identifie les clés de succès de l'entretien commercial à distance en assurance vie
- Je comprends la méthode d'approche globale et adapte mon savoir être
- J'ancre mes réflexes méthodologiques gagnants et développe ma confiance, mon aisance et mon efficacité
- Je construis mon propre référentiel commercial

## Programme

### L'accroche client :

- Donner envie de m'écouter
- Aiguiser la curiosité du client
- Être percutant dans sa présentation

### Méthodes globales :

- La découverte client et l'accord de découverte/ art du questionnement, reformulation, écoute active
- La présentation de la solution (besoins, avantages, arguments)
- Le traitement des objections
- Le suivi et la recommandation

### La prise de rendez-vous ciblée

- Le rebond sur appel entrant vs appel sortant

## Modalités pédagogiques

- Ateliers
- Mises en situation, jeux de rôle
- Partages d'expériences

## Modalités d'évaluation

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

## Secteurs

- Assurance

## Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Présentiel

## Compétences

- Commerciale
- Efficacité professionnelle
- Technique métier

## Thèmes

- Assurance vie

## Publics

- Collaborateurs
- Commerciaux

## Pré-requis

Aucun