

L'assurance est un domaine complexe pour un client. Transformer votre argumentaire en langage client permet de susciter son intérêt et d'adapter votre offre !

Objectifs

- J'identifie les points forts et les points différenciant de nos offres
- Je présente les avantages des garanties en adaptant mon langage à celui de mon client
- Je rebondis pour proposer nos solutions d'assurance
- Je réponds aux objections « produits » et aux « fausses-barbes »

Programme

Identifier les points forts de nos offres

- Automobile et 2 roues
- Habitation
- Prévoyance

Adapter son discours client

- Ancrer les points forts
- Les traduire en langage client

Rebondir sur les opportunités de vente

- Lors d'un appel sortant
- Lors d'un appel entrant
- Lors d'un entretien en face-à-face

Traiter les objections

- Objections liées aux offres et garanties
- Objections « fausses-barbes »
- Conclure

Durant l'ensemble du programme, les participants disposeront d'un « **passport de la réussite** », document dans lequel ils pourront formaliser leur propre plan de montée en compétences en fonction de leurs points forts, leurs axes d'amélioration.

Secteurs

- Multi-secteurs

Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Individuel
- Présentiel

Compétences

- Commerciale

Thèmes

- IARD
- Prévoyance

Publics

- Commerciaux

Pré-requis

Connaître le domaine de l'assurance IARD

Modalités pédagogiques

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

Modalités d'évaluation

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

Qualis Formation