

Les objectifs

Développer les compétences
Transmettre les connaissances nécessaires en matière de négociation
Performer davantage dans l'exercice de sa mission.
Maîtriser les méthodes, les comportements d'une relation client qualitative.

La méthode pédagogique

Apports de compétences structurés;
Echanges et tests sur les compétences commerciales
Remise d'outils des différentes situations commerciales évoquées et ce pour tous les profils de commerciaux
Exercices d'application pour un retour d'expérience personnalisé

Public concerné

Commerciaux & Cadres commerciaux de cabinets de courtage, de la banque et/ou d'agents généraux d'assurance

Prérequis

Intermédiaires d'assurances commerciaux et cadres commerciaux de cabinets de courtage, de la banque et d'agents généraux. Niveau de capacité professionnelle I, II & III.

Matériel et équipement requis

Matériel nécessaire à la prise de notes

Le déroulement du parcours

Durée : 1 journée - 7,30 Heures
Formation présentielle
Formateur : Emmanuel BUREL

Coût de la formation

Prix HT : 430 € par stagiaire.
Exonéré de TVA

Le contenu du stage

- 1 - Origines et définition du concept
- 2 – La communication
 - Qu'est-ce-que Communiquer ?
 - Comment cela fonctionne ?
 - Ce qui bloque la Communication ;
 - Ce qui au contraire, la favorise.
- 3 – Notions d'assertivité
- 4 – Les étapes incontournables de la vente
 - Se présenter
 - Découvrir son Client ;
 - Argumenter de manière efficace
 - Traiter les Objections ;
 - Négocier ;
 - Conclure et prendre congé.
- 5 – Identifier – repérer son interlocuteur
- 6 – Qu'est-ce qu'un bon vendeur ?
 - Les qualités qui font sa FORCE
- 7 – Mises en situation
- 8 – Debriefing

Suivi et évaluation

A la fin du stage, une **évaluation directe écrite** sera demandée à chaque participant **puis un mois** après la formation un questionnaire d'évaluation sera adressé au prescripteur de la formation ainsi qu'au stagiaire.