

#### 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.