

ARGUMENTER LA VENTE DE CONTRATS D'ASSURANCE VIE INDIVIDUELLE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC061	1 jour - 7 h	Bases	Présentiel ou à distance	661,00 €

LIEUX ET DATES :**PARIS**

- Du 06/12/2024 au 06/12/2024

OBJECTIFS

- Analyser la situation et les besoins du client
- Conseiller l'assurance vie
- Expliquer les garanties du contrat proposé et leurs limites
- Argumenter et justifier la solution de souscription du contrat d'assurance vie
- Appliquer la réglementation propre aux contrats d'assurance vie
- Mener un entretien de vente

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

L'animateur alterne les apports théoriques et les mises en situation. La pédagogie privilégie une méthode interactive et participative. Les participants construisent les outils pour un entretien de vente gagnant.

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Ifpass.

PROGRAMME

- A. Environnement de l'assurance vie
 - 1. Attentes de la clientèle
 - 2. Approche produit et approche globale
 - 3. Vices et vertus des intervenants du marché
 - 4. Avantages patrimoniaux de l'assurance vie
- B. Environnement de la vente
 - 1. Radioscopie des vainqueurs
 - 2. Notice d'offre
 - 3. Principes essentiels de la communication
 - 4. Personnalisation de l'offre
 - 5. Transformation d'une caractéristique technique en argument de vente
- C. Entretien de vente
 - 1. Accueil
 - 2. Découverte
 - 3. Argumentation
 - 4. Traitement des objections
- D. Solutions de sécurisation
- E. Journée de training (mise en situation)

Validation des acquis :

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM...

- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Agents généraux
Courtiers

Téléconseillers
Chargés de clientèle
Conseillers en assurance
Collaborateurs d'intermédiaires d'assurance
Inspecteurs commerciaux

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.
[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes.
AA091

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

661,00 €
Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 30/06/2024 à 17:20