

TRANSFORMER LES OBJECTIONS CLIENT EN OPPORTUNITÉ COMMERCIALE

Référence : DL228D	Durée :	Niveau : Bases	Modalités : E-Learning	Tarifs : Nous consulter
-----------------------	---------	-------------------	---------------------------	----------------------------

LIEUX ET DATES :

IFPASS SERVICES

- Du 01/01/2020 au 31/12/2020

OBJECTIFS

- Accueillir et traiter les objections, les transformer en arguments de vente

Information complémentaire :

Module disponible dans l'**Université Digitale Ifpass** accessible par abonnement.

Pour plus de renseignement [cliquez ici !](#)

[Consultez le taux de satisfaction de nos formations e-learning ici >>](#)

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Une vidéo explicative permettant d'acquérir rapidement les éléments clés. Un quiz venant régulièrement valider la bonne acquisition des connaissances. Chaque séquence se clôt par les points clés indispensables à retenir

Formateur(s) :

Parmi toutes ses casquettes, Geoffrey Prunier en arbore deux qui nous ont tout particulièrement intéressés dans la conception et l'animation de cette formation digitale : celle d'un expert de la relation client, acquise à travers ses postes de conseiller client puis animateur réseau pour différentes entreprises d'assurance d'une part et d'autre part celle d'un consultant dynamique passionné par ses métiers et son secteur ! Ces doubles compétences sont aujourd'hui mises en musique à travers ce module digital qui permet à Geoffrey de partager avec vous les clés de sa réussite !

Les plus de la formation :

Le client est au cœur des attentions des entreprises d'assurance, c'est une évidence, même s'il semble toujours bon de le rappeler. En théorie donc, tout le monde est d'accord, mais concrètement, qu'est-ce que cela veut dire ? En effet, la notion de client est très loin de recouvrir la réalité du terrain. Et dans cette réalité, il n'y pas un client mais des clients, avec des attentes, des besoins et des spécificités bien différents les uns des autres ! Il devient dès lors capital pour toute professionnel en relation avec un client d'accueillir cette diversité tout en la rendant compatible avec les objectifs qu'il s'est fixé ou le cadre défini par sa compagnie.

Comment ? En s'appuyant sur des techniques commerciales dites "centrées client". Et acquérir ces techniques, voilà tout l'enjeu de cette formation digitale !

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant suivre une formation en e-learning, nous vous invitons à contacter notre référente handicap, Nadia Benakli, par e-mail à nbenakli@ifpass.fr ou par téléphone au 01 47 76 58 35, afin de déterminer les formations accessibles.

**Consultez le taux de satisfaction de nos formations
[PLANETE CSCA RH ici >>](#)**

PROGRAMME

D. Transformer les objections client en arguments de vente

1. Accepter l'objection client
2. Explorer l'objection client avec la méthode du CQQCOQP

Validation des acquis :

A l'issue du module de formation, un quiz est proposé, il faut recueillir au moins 80% de bonnes réponses pour valider le module de formation.

Validation DDA

Pour répondre à l'obligation de formation continue des distributeurs d'assurance, cette formation doit être impérativement réalisée dans le cadre d'un plan de développement des compétences personnalisé du participant (article A512-8 2° du Code des assurances). Il relève in fine de la responsabilité de l'employeur de s'assurer de l'adéquation des formations avec les besoins des personnes concernées et, par là même, de la personnalisation des parcours de 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.

Fiche identité :

Ce module de formation a été écrit et conçu en 2020. Il fait l'objet d'une actualisation annuelle. Il est la propriété d'Ipass Services.

Il contient les éléments suivants :

1. 1 séquence vidéo
2. 1 fiche pratique "Pour aller plus loin"
3. 1 quiz final

PUBLIC

Commerciaux
Gestionnaires clients
Toute personne ayant des activités en lien avec le client

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation e-learning :

Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (Nadia Benakli - nbenakli@ifpass.fr - 01 47 76 58 35) afin de déterminer les formations accessibles.

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

Modalité d'accès :

- Les demandes d'inscription se font par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr
- 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

TARIFS ET FINANCEMENTS

Exonérés de TVA

Module disponible dans l'Université Digitale Ipass accessible par abonnement.

Pour plus de renseignement contactez-nous !

CONTACT

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

Généré le 27/07/2024 à 18:06