

**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 :**

Nous consulter

**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](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)**

**Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)**

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

## 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

**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](mailto:nbenakli@ifpass.fr)) afin de déterminer les formations accessibles.

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

Généré le 25/11/2024 à 17:27