

TRANSFORMER LES OBJECTIONS CLIENT EN OPPORTUNITÉ COMMERCIALE

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

LIEUX ET DATES :

Nous consulter

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 renseignements [cliquez ici](#) ou [contactez-nous](#)

[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

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.

Validation des acquis :
Comment est-elle évaluée ?

Une évaluation vous attend, mais rassurez-vous, il n'y a pas de pièges, ni même de mauvaises surprises... dès lors que vous suivez normalement votre formation ! Obtenez un score minimum de 80% de bonnes réponses et inscrivez cette formation à votre tableau des réussites ! Vous pouvez refaire le questionnaire autant de fois que vous le souhaitez !

Comment cette formation est-elle validée ?

Pour valider cette formation, vous devez avoir :

Lu l'ensemble des ressources écrites mises à disposition : objectifs, parcours, présentation du formateur, déroulé pédagogique, ... ;

Visionné d'un bout à l'autre les vidéos ;

Téléchargé et consulté le support de conférence ;

Téléchargé et consulté la fiche pratique ou infographique ;

Réussi l'évaluation dans les conditions mentionnées ci-dessus.

Validation DDA

Pour répondre à l'obligation de formation continue des distributeurs d'assurance d'au moins 15 heures annuelles, 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).

Personnalisation parcours :

Une question technique ? Pédagogique ? Notre équipe pédagogique, community managers et webcocoons, est là pour y répondre ! Nous nous engageons à vous apporter une réponse dans un délai de 48 heures ouvrées après le dépôt de la question sur le forum dans l'onglet "Communauté".
Vous avez dit webcocoons ? Tout à fait ! Le webcocoons est notre couteau suisse, professionnel de

L'assurance formé à l'accompagnement des participants en ligne. Son rôle ? Répondre aux questions pédagogiques, techniques et administratives que vous pouvez vous poser !!

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'Ifpass 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) afin de déterminer les formations accessibles.

PRÉ-REQUIS

Prérequis pédagogiques :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques.

Prérequis techniques :

- Navigateurs internet
- Chrome (2 dernières versions majeures)
- Firefox (2 dernières versions majeures)
- Edge (2 dernières versions majeures)
- Safari sur OSX (2 dernières versions majeures)

Les vidéos de cette formation sont hébergées sur le site vimeo.com. Elles sont sous-titrées.

Logiciels :

- Lecteur PDF (pour les documents associés)
 - Lecteur audio/vidéo
 - Suite Microsoft Office (pour la restitution des missions)
- Un casque audio peut être nécessaire si les formations sont suivies dans un espace partagé.

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 Ifpass accessible par abonnement.
Pour plus de renseignement contactez-nous !

CONTACT

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

Généré le 23/12/2024 à 08:31