

MANAGER LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE L'AGENCE D'ASSURANCE ET DE SES COLLABORATEURS

| | | | | |
|-------------|----------------|----------|--------------------------|-----------|
| Référence : | Durée : | Niveau : | Modalités : | Tarifs : |
| AC060 | 2 jours - 14 h | Bases | Présentiel ou à distance | 1360,00 € |

LIEUX ET DATES :**PARIS**

- Du 13/10/2025 au 14/10/2025

OBJECTIFS

- Gérer l'organisation commerciale d'une agence.
- Manager ses collaborateurs dans l'objectif de les faire adhérer et participer à la stratégie commerciale.
- Appliquer les techniques de vente et de négociation permettant de mettre en œuvre la stratégie commerciale.

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

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

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Formation théorique et pratique avec des mises en situation.

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance, formateur expert de l'Ifpass.

PROGRAMME

- A. Ambitions de l'agence
 - 1. Etude de l'environnement Agence
 - 2. Diagnostic du portefeuille
 - 3. Points forts et faiblesses
 - 4. Projets et ambitions Agent
- B. Management
 - 1. Etude de la productivité agence/collab
 - 2. Organisation de la compétence
 - 3. Mesure de l'efficacité commerciale
- C. Organisation de l'Agence
 - 1. Etude des flux
 - 2. Organisation du management d'équipe
 - 3. Planification de l'activité commerciale
- D. Faire adhérer aux ambitions
 - 1. Politique de rémunération
 - 2. Recrutement
 - 3. Négociation
- E. Management commercial
 - 1. Mettre dans le succès les collaborateurs
 - 2. Entraînement à la démarche de vente
 - 3. Coaching négociation

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 d'assurances
Managers d'équipe dans une agence d'assurances

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

Aucun prérequis

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

1360,00 €
Exonérés de TVA

CONTACT

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

Généré le 23/02/2025 à 00:10