

F!

Vendre de la prévoyance aux TNS : maîtriser les argumentaires prévoyance

1. La prévoyance du dirigeant

De qui et de quoi parlons-nous ?

- Contexte et enjeu
- Les vides de garanties laissés par les régimes obligatoires
 - Zoom sur les artisans et les commerçants
 - Zoom sur les libéraux
- Les indemnités journalières
- Les prestations d'invalidité
- Les garanties décès

2. Les arguments de vente

Cartographie

- Les arguments qui font la différence
 - Prévoyance des artisans et commerçants
 - Prévoyance de l'ensemble des professions libérales
- Echanges autour du Guide argumentaire pour les différentes professions

OBJECTIFS

Mettre à jour votre expertise commerciale.
Transformer en atouts les derniers changements intervenus.
Transformer votre connaissance des régimes obligatoires en arguments conseils.

PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, courtiers, conseillers commerciaux

PRÉ-REQUIS

Formation destinée à un public souhaitant vendre de la prévoyance aux TNS et qui dispose de connaissances des fondamentaux en prévoyance.

DURÉE

7 heures

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Exercices, quiz, cas pratiques
La validation est obtenue dès 70 % de bonnes réponses au quiz final

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE MOBILISÉE

Formation proposée en présentiel et en distanciel tutoré.
Pédagogie expositive
Exercices / études de cas

MODALITÉS D'ACCUEIL DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre référente handicap est à votre disposition pour trouver des solutions adaptées à la nature de votre handicap.
Veuillez nous contacter en envoyant un mail à l'adresse : handiplus@factorielles.fr
Locaux répondant aux normes d'accueil des personnes à mobilité réduite : Ascenseur - Rampe d'accès.

MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION ET TARIFS

FORMATION INTRA :
Délai de mise en place sous 30 jours
Tarifs disponibles sur le site Internet www.factorielles.com
FORMATION INTER-ENTREPRISES :
Calendrier et tarifs disponibles sur le site Internet www.factorielles.com