

F!

Vendre de la prévoyance aux TNS : mettre en pratique via des mises en situation

1. Les arguments commerciaux (rappels)

- Identifier les arguments selon le régime social applicable
- Les réponses aux objections

2. Les sources réglementaires

- Présentation des arguments qui font la différence
- Analyse des attitudes clients
- Leviers des blocages et traitement des objections
- Points de vigilance

OBJECTIFS

Maîtriser les arguments commerciaux en les pratiquant.

Répondre aux objections de manière pertinente

Augmenter concrètement votre efficacité commerciale.

PUBLIC

Assureurs, CGP/CGPI, courtiers, conseillers commerciaux

PRÉ-REQUIS

Formation destinée à un public souhaitant vendre de la prévoyance aux TNS et qui connaît les arguments pour leur vendre des contrats Madelin 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