

DEVENIR CONSEILLER MUTUALISTE

Module 2 : les techniques commerciales – développement du portefeuille d'adhérents



2 jours

Fiche d'inscription
sur www.caritat.fr

Offres spéciales mutuelles

À qui s'adresse cette formation ?

Aux collaborateurs de compagnies d'assurances, institutions de prévoyance ou mutuelles à vocation commerciale ou marketing. A toute personne amenée à commercialiser des produits d'assurance santé.

Pour obtenir quoi ?

Savoir conduire un entretien de vente. Maîtriser la communication écrite et orale ainsi que les techniques marketing de l'assurance.

Comment ?

Les apports théoriques seront complétés par des mises en situation.

Quels sont les pré-requis ?

Connaissances de base en assurance santé.

Qui anime cette formation ?

Dominique DESPREZ, Directeur associé de T'ASSUR, il est le dirigeant du cabinet de courtage ASSUR&CONSEIL, spécialisé en assurance santé.



La formation en pratique...

Quand et où ?

13 et 14 octobre 2014

9 h 00 - 12 h 30 et 14 h 00 - 17 h 30
Caritat, Paris 8°

Combien ça coûte ?

1 320 € HT + TVA 20 %, soit 1 584 € TTC.
Les frais de participation couvrent les deux journées de formation, la documentation complète, les deux déjeuners et les pauses café.

Parcours complet :

3 300 € HT + TVA 20 %, soit 3 960 € TTC.

Où vous loger ?

Si vous venez de province ou de l'étranger, pour toute réservation d'hôtel, contactez notre partenaire : Elysées West Hôtel - 01 47 75 92 90 - www.ewh.com. Demandez le tarif Caritat.

Qu'allez-vous apprendre ?

1/ Base de la Communication des mutuelles :

- Choisir son type de communication
- Préparer ses interventions
- Comment connaître son interlocuteur

2/ Communication écrite des mutuelles :

- Support de communication
- Choisir entre mail, courrier...
- Formule de présentation et de congé...
- Proposer l'alternative
- Autres moyens de communication

3/ Accueil et fidélisation en mutualité :

- Comment accueillir un adhérent ou prospect
- Adapter sa communication à l'interlocuteur
- Analyser rapidement ses besoins
- Susciter des zones de "non couverture"
- Provoquer un autre rendez-vous

4/ Vente et négociation en mutualité :

- Se présenter (soi-même ou l'établissement)
- Présentation de la mutualité française
- Etude des besoins
- Présentation du ou des produits
- Mise en avant des points forts
- Choisir le point fort en fonction du prospect
- Traitement des objections

5/ Négociation collective par les mutuelles

- Connaissance des intervenants ou interlocuteurs

- Savoir faire intervenir « son public »
- Solutions adaptées à plusieurs personnes
- Proposition de solutions personnelles

6/ Prise de parole en public

- Programmation de l'intervention
- Mise en place du décor (salle, rétro, ordinateurs...)
- Comment se positionner
- Mise en confiance de l'auditoire

7/ En fonction des domaines de l'établissement

- Connaître l'établissement
- Conscience des problèmes de l'établissement
- Mettre en avant les points forts de l'établissement
- Solutions adaptées au contexte

8/ Techniques marketing

- Connaissance du marché de la mutualité
- Connaissance de la concurrence
- Divers types de communication
- Savoir créer un besoin

9/ L'animation : point de rencontre / accueil

- Disposition du point d'accueil
- Comment provoquer un rendez-vous
- Comment accueillir un prospect ou adhérent
- Savoir "prendre sur soi"
- Prise de congé

10/ Conduite de réunions

- Préparation de la réunion
- Participation des interlocuteurs
- Etre leader

Contact :
01 44 51 04 00

Qu'en disent les stagiaires ?

Cette formation est une nouveauté du catalogue Caritat.