

COMMENT TRAVAILLER AVEC DES COMMERCIAUX EN PRÉVOYANCE COLLECTIVE ET INDIVIDUELLE



Comportemental

Bulletin de participation sur www.caritat.fr

Durée de la formation ?

1 jour.

À qui s'adresse cette formation ?

Aux actuaires, souscripteurs, gestionnaires, techniciens, et à toute personne en contact avec des commerciaux.

Pour obtenir quoi ?

Une facilité dans le travail au quotidien avec les commerciaux.

Comment ?

Les apports théoriques sont complétés par des diagnostics, des études de cas et des trainings.

Quels sont les prérequis ?

Aucun si ce n'est une forte envie d'améliorer ses conditions de travail avec ses collaborateurs.

Qui anime cette formation ?

Hervé KAYSER,

(ESG, ESSEC IMD) Il a exercé des fonctions de management marketing et commercial dans plusieurs sociétés du secteur de l'assurance et de la finance. Il dirige depuis 2012 PERFORMANCE RESEAUX ASSURANCE cabinet spécialisé dans l'efficacité commerciale des réseaux de distribution d'assurance : conseil opérationnel, formation commerciale, formation des managers/inspecteurs, coaching, training.



Qu'allez-vous apprendre ?



Comprendre les commerciaux pour mieux interagir avec eux

- Rappel sur les enjeux, contraintes des commerciaux selon les marchés d'assurance et les modes de distribution : courtage, direct...
- Aider le commercial à formuler clairement sa demande grâce à une technique de questionnement adaptée
- Arriver à estimer le potentiel et la probabilité de transformation d'un dossier au-delà de son analyse technique

Adapter son style de communication à celui du commercial

- Mieux se connaître en identifiant son propre style
- Repérer celui du commercial pour collaborer efficacement
- S'adapter en toutes circonstances

Oser s'affirmer face à un commercial sans mettre en péril la qualité de la relation professionnelle

- Gérer les situations de tension avec un commercial
- Savoir dire non sans démotiver un commercial
- Remotiver un commercial si nécessaire

Convaincre un commercial de travailler avec vous

- Savoir utiliser les bons arguments
- Répondre à ses objections
- Obtenir un engagement

01 44 51 04 00
info@caritat.fr

La formation en pratique...

Quand et où ?

9 décembre 2019

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

Combien ça coûte ?

1 250 € HT + TVA 20%, soit 1 500 € TTC.
Les frais de participation couvrent la journée de formation, la documentation complète, le déjeuner et les pauses café.

Où vous loger ?

Si vous venez de province ou de l'étranger, pour toute réservation d'hôtel, contactez notre partenaire :
Elysées West Hôtel - 01 85 34 72 00
Précisez que vous venez de la part de Caritat.
<http://elysees.hotusa.com/caritat/>

Qu'en disent les stagiaires ?

Cette formation est une nouveauté du catalogue Caritat.