

Conduire une négociation en assurance

Cible	Collaborateurs commerciaux des agences et cabinets (toutes clientèles)
Prérequis	Pratique préalable – même de courte durée – d'entretiens de négociation
Objectif	<ul style="list-style-type: none">▪ Maîtriser les étapes d'un entretien de vente dans l'objectif d'une concrétisation▪ Acquérir et maîtriser une méthode simple et efficace de conclusion▪ Savoir adopter une attitude sereine et déterminée pour atteindre l'objectif
Durée	2 jours
Programme	<p>Conduire un entretien de vente-conseil structuré</p> <ul style="list-style-type: none">▪ La vente : une relation de confiance▪ Les différentes étapes pour une réussir une vente▪ L'approche et la phase exploratoire▪ La proposition et l'argumentation▪ La confrontation : identification et traitement des objections▪ Les quatre outils au service de la conclusion <p>L'approche comportementale d'une situation de vente</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Les techniques facilitant la communication et la confiance pendant les étapes de l'entretien<ul style="list-style-type: none">▪ Cerner tous les éléments de l'offre et hiérarchiser les enjeux▪ Déterminer les objectifs de négociation▪ Déterminer le niveau d'exigence▪ Les hypothèses à risque▪ ...▪ Communiquer dans le cadre d'un rapport équilibré <p>Conclure des ventes profitables</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Négocier point par point ou choisir de négocier globalement▪ Elaborer une technique de conclusion efficace <p>Identifier et réagir face aux situations difficiles</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Les techniques des clients pour obtenir des conditions préférentielles▪ Savoir dire non▪ Connaître ses propres limites▪ Cultiver l'assertivité▪ ...
Modalités pédagogiques	<p><i>Session présentielle</i></p> <p>Pédagogie active : déploiement et expérimentation de situations concrètes (éventuellement filmées) Tests personnels d'identification du comportement. Exercices de simulation (mises en situation).</p>
Evaluations	<p>Test préalable d'appréhension des situations de vente Tests intermédiaires sur comportement et prise de décision en situation de négociation Test de positionnement final</p>
Tarif	1 650 € HT par jour par groupe de 10 personnes
Accessibilité	Accueil et modalités pédagogiques adaptés aux participants en situation de handicap