

## Conduire une négociation en assurance

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

nexforma

HARVEST GROUP