

# Négociation commerciale appliquée à l'Assurance – CVNC

Assurance à vendre : une  
approche construite et  
spécifique

**Code produit :** CVNC

**Niveau :** Perfectionnement

**Modalité :** Presentiel

**Durée (en heure) :** 14.0

**Tarif :**

**Eligible DDA :** oui

**Public :** commerciaux et cadres  
commerciaux des sociétés  
d'assurances

**Prérequis :**

aucun

## Objectif

- acquies une méthode simple et rigoureuse de négociation commerciale en face à face avec le client
- intégrer à « l'état d'esprit » du négociateur expérimenté
- être capable d'anticiper les situations de négociation et s'y préparer
- comprendre les enjeux et les objectifs de son interlocuteur
- apprendre à « garder la maîtrise » en toutes circonstances

## Programme de la formation

### 1-Rappels sur la communication

- Perception des sens et impact
- Mémorisation d'un message
- Références

### 2-Facteurs de conviction

- Idées reçues
- Freins à la conviction
- Etapes de la compétence

### 3-Se connaître pour mieux s'adapter

- Tests en Analyse Transactionnelle
- Reconnaître les profils types

### 4-Savoir s'adapter à son interlocuteur

- Comment identifier rapidement son profil comportemental ?
- Que faut-il faire pour être en phase avec lui ?
- Savoir adapter son argumentaire

#### 5-Préparation d'un entretien

- Préparation matérielle
- Objectifs
- Marges de manœuvre

#### 6-Etapes d'une phase de vente

- Ecoute
- Découverte
- Reformulation
- Traitement des objections
- Présentation du prix
- Savoir conclure

#### 7-Applications et simulations

- Face à face
- Client mécontent

#### Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

#### Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Jeux de rôles
- Échanges d'expériences