

Se différencier en vendant les garanties d'assistance – FFVGA

Connaitre les atouts des garanties d'assistance pour mieux les vendre

Code produit : FFVGA

Niveau : Initiation

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public :

Collaborateurs d'entreprises
d'assurances et de banques,
intermédiaires d'assurance

Prérequis :

Aucun

Objectif

Sortir de l'approche tarifaire des contrats auto et MRH et mettre en avant des garanties supplémentaires d'assistance

Programme de la formation

- Pourquoi je ne parle pas de prix : l'assureur n'est pas un opérateur
 - Un risque c'est quoi ? Quelle est la probabilité que le risque se réalise ?
 - Une garantie c'est quoi ?
 - Effets secondaires de la réalisation des risques
- Identification du client qui achète un prix, identification du client qui achète une garantie
 - Critères de distinction
 - Bascule du client d'un statut à un autre
- L'assistance selon la pyramide de Maslow
 - Présentation de la pyramide
 - Exemples d'application
- L'assistance dans le processus de vente
 - Identifier le besoin du client
 - Identifier les garanties d'assistance existantes
 - Retours d'expériences
 - Arguments de vente : le danger du catastrophisme

Moyens d'évaluation

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

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Réalisation d'exercices et de cas pratiques
- Échanges d'expériences avec les participants