De 7 stappen om je verzekeringsproducten niet-leven correct te adviseren en te verkopen (niet-leven)

DOELSTELLINGEN

De opleiding "7 stappen om je verzekeringsproducten niet-leven correct te adviseren en te verkopen" biedt een grondige basis in het begrijpen van de producten die je adviseert. Je leert niet alleen de commerciële waarde van productkennis kennen, maar ook de juridische implicaties ervan, zoals precontractuele informatieverplichtingen. Daarnaast krijg je inzicht in hoe je jouw klanten benadert, hun behoeften analyseert en voldoet aan de AVG-beperkingen bij het verzamelen van informatie.

Onderhandelingsvaardigheden en afsluittechnieken worden behandeld, inclusief het omgaan met bezwaren en het afsluiten van adviesgesprekken op een correcte manier.

Na het volgen van deze opleiding zal je:

- de behoeften van de klant beter kunnen begrijpen;
- hem het verzekeringsproduct kunnen aanbieden die het best bij zijn behoeften past;
- kunnen argumenteren en het verkoop kunnen afsluiten, met inachtneming van de toepasselijke wetgevingen;
    - de gedragsregels, de precontractuele informatievereisten, de AVG ... (Vereiste beroepskennis bedoeld door art. 13 tot 16 van het KB van 18 juni 2019);
- voldoende gewapend zijn om je klanten op te volgen en een uitstekende service na verkoop te bieden

SAMENVATTING

Categorie:

- Verzekeringen

Niveau:

Advanced

Type opleiding:

Klassikale opleiding

Prijs:

- Lid: € 550.00
- Niet-lid: € 650.00
- Partner BZB: € 550.00
- Incompany: op maat, prijzen op aanvraag

Bijscholingsuren:

- Verzekeringen: **6u** sectorspecifiek

DOELGROEP

De opleiding kan gevolgd worden door verschillende doelgroepen:

- personen die een gereglementeerde functie beoefenen in de distributie van verzekeringen;

- verantwoordelijken voor de distributie, de effectieve leiders en de personen in contact met het publiek van verzekeringstussenpersonen.

VEREISTE VOORKENNIS

Advanced level opleiding: deze opleiding vereist een algemene basiskennis van het onderwerp.

PROGRAMMA

INHOUD

- De eerste stap in de verkoop: jouw product kennen
  - Commercieel en juridische belang van de productkennis (niemand kan een verzekeringscontract voorstellen zonder de essentiële kenmerken ervan te kennen)
  - Ken jij jouw producten? - Testen
- Tweede stap: je klant benaderen
  - De commerciële benadering
  - De juridische benadering: precontractuele informatieverplichtingen
- Derde stap: je klant kennen (Know Your Customer)
  - Analyse van de behoeften en wensen van de klant - commerciële aanpak
  - Informatie die in het kader van de zorgplicht moet worden verzameld
  - AVG-beperkingen
- Vierde stap: onderhandelen (argumenteren, herformuleren en omgaan met bezwaren)
  - Het verkoopgesprek (argumenteren, onderhandelen), ook telefonisch
  - De verzekeringsovereenkomst voorstellen aangepast aan de behoeften van de klant (+ beoordeling van de geschiktheid en passendheid)
  - Omgaan met moeilijke klanten
- Vijfde stap: het verkoopgesprek afsluiten (afsluittechnieken)
- Zesde stap: afronden (geruststellen, bedanken...)
- Zevende stap: je klant opvolgen (service na verkoop, vooral bij schadegeval)

PRAKTISCHE INFORMATIE

- **Duurtijd:** 1 daagse opleiding
- **Uren:** 9u-17u (6 lesuren per dag)
- **Plaats:** Febelfin Academy, Phoenix gebouw - Koning Albert II-laan 19 1210 Brussel

METHODOLOGIE

Een **'Klassikale opleiding'** volg je in groep. Je bent samen met de andere deelnemers en de docent aanwezig op een afgesproken tijdstip in hetzelfde leslokaal. Er is mogelijkheid tot interactie en feedback, zowel van de deelnemers naar de docent toe als omgekeerd. Het lesmateriaal bestaat als basis uit een presentatie via het MyFA leerplatform , aangevuld met diversen zoals (digitale syllabus, presentatie, audiovisuele fragmenten, …).

Opleidingsmateriaal:

- PowerPoint presentatie