Les 7 étapes pour bien conseiller et vendre vos produits d'assurances non-vie (non-vie)

OBJECTIFS

La formation "7 étapes pour bien conseiller et vendre vos produits d'assurance non-vie" offre une base solide dans la compréhension des produits que vous conseillez. Vous apprendrez non seulement la valeur commerciale de la connaissance des produits, mais aussi les implications juridiques telles que les obligations d'information précontractuelle. De plus, vous comprendrez comment aborder vos clients, analyser leurs besoins et respecter les limitations de RGPD lors de la collecte d'informations.

Les compétences en négociation et les techniques de clôture seront abordées, y compris la gestion des objections et la conclusion des entretiens de conseil de manière appropriée.

Après avoir suivi cette formation vous pourrez:

- mieux comprendre les besoins de votre client;
- lui proposer le produit d'assurance non-vie le mieux adapté à ses besoins;
- argumenter et conclure la vente, tout en respectant les législations en vigueur:
  - règles de conduite, obligations précontractuelles d'information, RGPD … (Connaissances professionnelles requises conformément aux articles 13 et 14 de l'arrêté royal du 18 juin 2019);
- Être suffisamment armé pour suivre vos clients et offrir un service après-vente excellent.

RESUME

Catégorie:

- Assurances

Niveau:

Avancé

Type de formation:

Formation en classe

Prix:

- Membre: € 510.00
- Non-membre: € 610.00
- Partner BZB: € 510.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

Heures de recyclage:

- Assurances: **6h** spécifique au secteur

PUBLIC

La formation peut être suivie par différents groupes cibles :

- personnes qui effectuent une fonction réglementée dans la distribution d'assurances ;

- responsables de la distribution, dirigeants effectifs et personnes en contact avec le public des intermédiaires d'assurance.

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

Formation de niveau avancé : cette formation requiert une connaissance générale de base du sujet.

PROGRAMME

Contenu

- Première étape de la vente : connaître son produit
  - Importance commerciale et légale de la connaissance du produit (nul ne peut proposer un contrat d'assurance sans en connaître ses caractéristiques essentielles)
  - Connaissez-vous vos produits ? – Tests
- Deuxième étape : approcher son client
  - L'approche commerciale
  - L'approche juridique : les obligations d'information précontractuelles
- Troisième étape : connaître son client
  - L'analyse des besoins et attentes du client- approche commerciale
  - Informations à récolter dans le cadre du devoir de diligence
  - Contraintes du RGPD
- Quatrième étape : négocier (argumenter, reformuler et traiter les objections)
  - L'entretien de vente (argumenter, négocier), également par téléphone
  - Proposer le contrat d'assurance adapté aux besoins du client (+ évaluation du caractère approprié et du caractère adéquat)
  - traiter les clients difficiles
- Cinquième étape : conclure l'entretien de vente (techniques de conclusion)
- Sixième étape : prendre congé du client (rassurer, remercier …)
- Septième étape : suivre son client (service après-vente, notamment en cas de sinistre)

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée :** une journée de formation (6 heures)
- **Horaire :** de 9 h à 17 h
- **Lieu**: Febelfin Academy, Bâtiment Phoenix - Boulevard du Roi Albert II 19

MÉTHODOLOGIE

Une **« Formation en classe »** se suit en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels…

Matériel didactique:

- Présentation Powerpoint (slides)