

TECHNIQUES DE VENTE EN ASSURANCE

Durée : 4 jours (28 heures)	Lieu : Strasbourg
Date : 27/28 mai et 3/4 juin 2010	Tarif : 1960€
Public concerné : Personnes souhaitant s'orienter vers des fonctions de conseiller commerciale en assurance	
Objectifs pédagogiques : Etablir un plan de prospection ; Maîtriser les étapes de l'entretien commercial en face à face ; Savoir négocier, défendre son prix ; Gérer ses priorités et son temps pour optimiser ses relations commerciales.	
Pré-requis : Aucun pré-requis particulier	
Intervenant : Consultant et formateur en commerce et marketing	

PROGRAMME DE FORMATION

Partie 1 : Prospector efficacement

- Préparer la prospection
- Connaître les stratégies de prospection et leurs outils
- Maîtriser la prospection téléphonique
- Maîtriser la prospection physique
- Exercer un suivi rigoureux

Partie 2 : Les techniques de vente et de négociation

- L'art de la préparation
- L'art du questionnement et de la découverte
- L'art de l'argumentation
- L'art de répondre aux objections
- L'art de conclure

Partie 3 : Gérer son temps et ses priorités

- Identifier votre relation au temps
- Gérer votre Temps et vos Priorités
- Optimiser votre capacité organisationnelle
- Les outils pour gérer efficacement votre temps
- Le téléphone : outil central de votre efficacité
- Gérer votre stress

En Partenariat avec



Renseignements et inscription :

Cnam Alsace—72, route du Rhin B.P 10315 67411 ILLKIRCH Cedex

Tel : 03 68 85 85 25 Mail : contact67@cnam-alsace.fr

Site : www.cnam-alsace.fr