

parrainage et recommandation ... booster ses prospects

DES PROJETS
DES HOMMES
04 93 27 09 25

**La fonction commerciale vit une révolution.
Aujourd'hui, il faut plus de 18 appels
pour décrocher un prospect !**

**Par ailleurs les clients imposent de nouvelles règles.
Craintifs dans leurs choix suite à la crise, saturés d'informations internet, ils sont plus exigeants et ont l'illusion de la connaissance.**



Le conseiller patrimonial doit impérativement revoir sa stratégie. Les techniques de recommandation fondées sur le storytelling apportent une réponse pertinente à cette problématique et décuplent les ratios de prise de rendez-vous.

OBJECTIFS

- Prendre conscience de la force de la méthode et démystifier l'acte commercial
- Partager son savoir faire et découvrir d'autres méthodes
- Apprendre à intégrer le parrainage au quotidien dans la relation commerciale
- Pouvoir pratiquer immédiatement après le stage

DUREE

Cette formation dure 2 jours... adaptables et modulables en fonction de vos besoins.

LE PLUS PEDAGOGIQUE

Outre l'apprentissage d'une méthode de mémorisation pratique, le stage qui est émaillé de vidéos, jeux de rôle, études de cas, met à votre disposition une batterie d'outils simples et structurants pour vous permettre d'être immédiatement opérationnel sur le terrain.

CONTENU

COMMENT être plus efficace

Objectif : booster ses ratios de rendez-vous prospects

- Clarifier mes objectifs de conquête de nouveaux clients en m'inscrivant dans la stratégie de l'entreprise
- Les leviers pour être plus efficace
- L'entonnoir du résultat

PERSONNES CONCERNÉES

Conseillers patrimoniaux, agents généraux, courtiers et collaborateurs de la force de vente

Groupes : 8 à 10 participants

- La recommandation : une vraie stratégie
- Pourquoi j'obtiens, ou pas, des recommandations ?
- Tout commence par... les phrases clefs

ARGUMENTAIRES et METHODES

Objectif : acquérir des outils simples et immédiatement opérationnels

- L'argumentaire inter-génération
- "Le carnet reco"
- La méthode AIR
- L'intérêt économique pour le client
- Négocier avec la recommandation
- Prise de rendez-vous suite à une recommandation
- Créer des "parrains" en recrutant

MISE EN PRATIQUE

Objectif : valider l'aisance dans l'utilisation des outils

- Retour d'expérience
- Personnaliser les argumentaires
- Jeux de rôle
- Renforcer la confiance, simplifier les messages, améliorer les comportements
- Construire sa propre stratégie et affiner une tactique en partant de son relationnel interne et externe