



Parrainage et recommandation

Booster ses prospects

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

Contenu et déroulement

Introduction

- Présentation du module de son déroulement
- Quiz de positionnement
- Présentation, tour de table des attentes & retour d'expérience

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

Argumentaires et méthodes

Objectif : acquérir des outils simples et immédiatement opérationnels

- L'argumentaire intergénération
- "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

Conclusion

- Plans d'action
- Tour de table
- Quiz de positionnement
- Evaluation à chaud et à froid

Le plus Pédagogique

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.

PUBLIC & PRÉREQUIS

Ce programme s'adresse aux Conseillers patrimoniaux, agents généraux, courtiers et collaborateurs de la force de vente
En groupe de 5 à 8 personnes

LIEU & DURÉE

Présentiel - intra-entreprise
2 jours adaptables

BUDGET

Contactez-nous

FORMATEUR

Formateur expérimenté, spécialisé dans le commercial et la vente en banque et assurance

ACCESSIBILITÉ

<https://www.envoll.fr/pages/handicap>