



Communiquer autrement

Pour mieux vendre

Dans un environnement complexe et en mutation, le conseiller patrimonial, dans son rôle citoyen, doit être en mesure de construire avec ses clients et prospects un niveau de confiance lui permettant une plus grande efficacité. Les techniques de vente fondées sur le storytelling, agissent positivement sur l'expérience client en améliorant les résultats commerciaux, la satisfaction et la fidélisation des clients.

Objectifs

- Maîtriser la découverte des besoins pour aller plus efficacement vers la vente
- Apprendre un schéma de communication reproductible en toutes circonstances
- Savoir réagir efficacement à des situations "d'impasse" 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

Le parcours de vente

Objectif : apprendre à détecter l'ensemble des besoins de votre client pour multiplier les opportunités

- Dessine-moi ta vente
- Les 5 premières min' : une véritable stratégie pour créer l'envie
- Créer l'échange en positionnant son rôle
- Comment schématiser visuellement ma méthode de vente pour impliquer chaque client
- Introduire les objectifs de vie, détecter les motivations, projets, préoccupation, sans en oublier, verrouiller les priorités du client

Argumentaires et méthodes

Objectif : acquérir des outils simples, mémorisables et immédiatement opérationnels

- 5 questions majeures
- Quid de votre épouse ?
- Le coût d'un enfant
- La feuille blanche de la retraite
- La commode de la retraite
- Vendre les options des contrats
- L'investi proportionnel... une approche ludique
- Reconquérir un client
- Le plan d'investissement : vendre les Unités de Compte
- Planifier la relation

La mise en pratique

Objectif : s'entraîner et valider l'aisance dans la mise en œuvre des outils choisis

- Retour d'expérience
- Les atouts de nos différences : personnaliser les argumentaires
- Jeux de rôle et mises en situations
- Planifier mon programme d'entraînement

Conclusion

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

Le plus Pédagogique

Le storytelling vous accompagne tout au long de ce stage. Ponctué d'argumentaires, méthodes et d'outils ludiques et mémorisables, le stage vous entraîne à l'utilisation d'une communication efficace en situation de face à face.

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>