

CLASSES VIRTUELLES

Public :

Cette formation s'adresse aux intermédiaires d'assurance (courtiers, agents généraux, mandataires d'assurance et mandataires d'intermédiaires en assurance) et leurs collaborateurs

Prérequis Pédagogique :

Pas de prérequis pédagogique

Prérequis techniques :

- Disposer d'un lieu calme
- Disposer d'un pc équipé d'un micro et d'une webcam
- Avoir idéalement un casque audio avec micro

Modalité :

Classe virtuelle (100% digital)

Tarif :

- 190 €
- 160 € pour un partenaire Alptis

Durée : 1 session de 3 heures

Méthodes mobilisées :

La pédagogie des classes virtuelles alterne des séquences d'1h maximum avec des temps de pause, des temps d'exercices (en ligne ou hors-connexion) et des temps d'échanges. Ce rythme permet de concilier apprentissage efficace et concentration.

Modalités d'évaluation :

Pour évaluer le module, vous devez avoir répondu aux modalités de l'évaluation finale. Vous devez obtenir un score minimum de 70 % de bonnes réponses pour inscrire la formation à votre tableau des réussites.

Sanction de la formation :

Attestation de réussite

Contact :

Patricia Mondragon
04 27 85 27 45
exploris@alptis.fr

Retrouvez toutes nos formations sur
exploris.alptis.org

Prospecter par téléphone et avec les réseaux sociaux

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Savoir optimiser son action commerciale de prospection

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation, le stagiaire aura la capacité :

- Préparer son action commerciale
- Accueillir et traiter une objection
- Obtenir un rendez-vous

PROGRAMME

Préparer sa campagne d'appels

- Quels objectifs ?
- S'organiser
- Se préparer mentalement
- Techniques de communication

La prise de contact

- Les premiers mots pour faire la différence
- Les règles d'or de la prise de contact
- Construire une accroche efficace

Traiter les objections

- Identification
- Technique de traitement

Engager le prospect pour obtenir le rendez-vous

