

Réf : 1014

10 Clés pour Réussir votre Négociation en Assurance

Population : - Toutes personnes assurant une mission commerciale en assurance en relation directe avec la clientèle	Objectifs : Acquérir une méthode rapide et concrète visant à perfectionner l'approche "formelle" à avoir dans tout acte de négociation ; adapter ces méthodes comportementales au contexte de la négociation commerciale en matière d'assurance.	
Programme :	La confiance en soi Comment convaincre si vous n'êtes pas convaincu ? Comment inspirer confiance si vous n'avez pas confiance en vous ? La persévérance dans la négociation L'état d'esprit positif L'accueil du client : la clé de la relation client L'importance de l'accueil La "responsabilité" de l'assureur en termes d'image L'observation L'écoute active L'adaptation comportementale La flexibilité ou la communication maîtrisée Le feed-back La transparence	
Période :	A déterminer	
Durée :	03 jours	
Animateur(s)	Niveau d'Etude	Fonction Occupée