

Réf : 1015

Vendre des contrats d'assurance et entretenir la relation commerciale

| | | |
|--|---|-------------------------|
| Population : -Toute personne ayant une fonction commerciale en relation directe avec la clientèle (sociétés, réseaux de distribution de l'assurance) | Objectifs : Maîtriser les mécanismes de la négociation des contrats d'assurance Savoir mettre en place une relation de qualité avec la clientèle. | |
| Programme : | Les bases de la relation commerciale en assurance La négociation en assurance : un cadre structuré La pratique de la négociation La négociation assurance et l'intégration de la concurrence L'illustration de la négociation par sinistre Le traitement des objections dans la négociation assurance Les techniques de conclusion La notion de SAV en assurance | |
| Période : | A déterminer | |
| Durée : | 03 jours | |
| Animateur(s) | Niveau d'Etude | Fonction Occupée |
| | | |