

Réf : 1016

Identifier les profils de clients pour vendre plus et mieux en assurance

Population : -Tous commerciaux des réseaux d'assurance notamment ceux effectuant des entretiens de face à face.	Objectifs : - Apprendre à se connaître et reconnaître les autres afin d'identifier les différents styles de clients, les différents styles de vendeurs et les tendances d'achat par typologie - Construire efficacement les étapes de la vente et élaborer un modèle de vente	
Programme :	Identifier les personnalités en présence lors d'une négociation Les profils de comportement et leur visualisation à travers des interprétations graphiques Reconnaître le style du client Les différentes étapes de la vente et les personnalités en présence L'indicateur de stratégie de vente en assurance Le cœur de la vente en assurance Le processus de vente	
Période :	A déterminer	
Durée :	02 jours	
Animateur(s)	Niveau d'Etude	Fonction Occupée