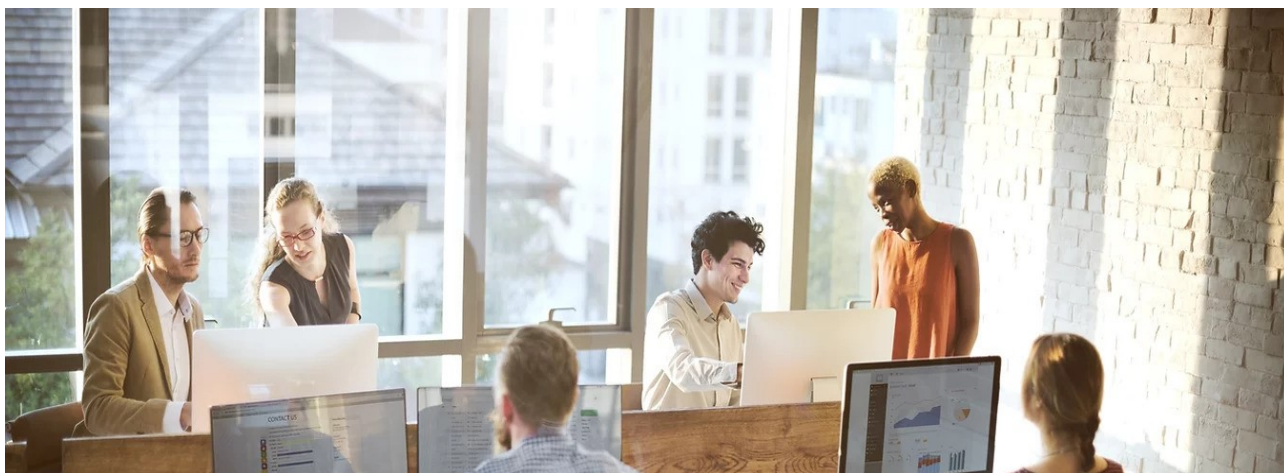




Bessora Consulting Rh

Pour un **Développement Durable**
de vos **Ressources Humaines**

Une formation
pour répondre aux besoins
des mandataires Axa



22 Rue de la Rigourdière
35510 Cesson-Sévigné
☎ 06 47 47 53 51 ~ 02 99 51 53 41
e.marques@bessoraconsulting.com
www.bessoraconsultingrh.com

S.A.R.L au Capital Social de 1200 € - SIRET : 880 063 540 00012
NDA : 53351069035 - Code NAF : 8559A
TVA Intracommunautaire : FR12880063540

Développer son activité et sa productivité commerciale

Objectifs

1. Développer ses capacités à accroître son portefeuille client :

- En identifiant et en analysant :

- Les stratégies d'évitement et les résistances développées par les prospects face aux différentes sollicitations commerciales

- Les attentes des prospects en termes de savoir, savoir-faire et savoir-être à l'égard des commerciaux en prospection

- En adaptant ses techniques de prospection commerciale pour entrer dans la zone de confort des prospects et en favorisant la rencontre physique, la proximité géographique, les réseaux des prospects, la recommandation

2. Consolider la fidélisation de son portefeuille client :

- En adaptant ses pratiques commerciales pour disposer de recommandations fortement qualifiées

- En développant ses capacités à écouter, comprendre et entendre les besoins du prospect et/ou client.

- En s'inscrivant dans une optique de fidélisation, de recommandation et de vente additionnelle ultérieure



Programme

I. Développer son activité commerciale

1. Identifier, comprendre et analyser

- La fréquence des sollicitations commerciales des prospects

- Les perceptions du démarchage par le segment prospecté

- Les stratégies et techniques d'évitement et les résistances des prospects

2. Optimiser ses ventes en s'inspirant des stratégies de marques communautaires

3. Contourner les stratégies d'évitement et réduire les résistances des prospects en adaptant ses pratiques d'entrée en relation commerciale

II. Développer sa productivité commerciale

1. S'approprier les dimension sécurité et confort de vie des produits d'assurance

2. Consolider sa posture de mandataire en assurance en maîtrisant l'offre produits/services

3. Identifier, analyser et comprendre les fondements d'une relation de confiance chez le client

4. Créer la relation de confiance avec le prospect et le client : Ecouter, comprendre et entendre le prospect/client

5. Se rendre disponible pour son client

6, Manipuler des outils de gestion qualitative de la clientèle



Développer son activité et sa productivité commerciale

Financement

1. Soit le mandataire a le statut de commerçant (auto-entrepreneur ou entrepreneur individuel)

Le CFP n'est pas sollicité. Le financement est assuré par l'AGEFICE

Bessora Consulting Rh se charge de l'intégralité de la constitution du dossier moyennement la remise de l'ensemble des pièces par le mandataire inscrit à la formation.

2. Soit le mandataire a le statut de profession libérale

Le CFP n'est pas sollicité. Le financement est assuré par le FIF PL

Bessora Consulting Rh accompagne (« guidage » téléphonique) le mandataire pour son ouverture de compte sur le site du FIF PL et pour le dépôt de chacune des pièces demandées pour le financement.



Formation DDA

Le coût de la formation, quel que soit le statut du mandataire est de 0€

La formation est conforme à la DDA et est prise en compte dans l'obligation de formation annuelle à hauteur de 7,15h.

La pause déjeuner est prise en charge par Bessora Consulting

