

CERTIFICATION TECHNIQUES DE VENTE MULTICANALE DE PRODUITS D'ASSURANCE

Compétences ciblées :

- Acquérir une maîtrise des canaux de vente en ligne, par téléphone et sur les médias sociaux.
- Cultiver la faculté de s'ajuster aux particularités de chaque canal de vente.
- Renforcer ses aptitudes en communication.
- Développer une compréhension des outils et des technologies employés dans la vente multicanale.
- Savoir interpréter les données pour évaluer les tendances et les comportements des clients.
- Exceller dans la gestion de son emploi du temps.
- Posséder des compétences avancées en négociation.
- Détenir une expertise approfondie concernant les produits d'assurance.

PUBLIC

Professionnels de la Vente d'Assurance : Agents d'assurance, courtiers, conseillers en assurance et autres professionnels de la vente travaillant dans des agences d'assurance ou en tant qu'indépendants.

PRÉREQUIS :

Aucun. Souhaitable une compréhension de base du secteur de l'assurance

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, distanciel, Blended learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas, quiz et QCM

Durée : 150 heures

PROGRAMME

MODULE 1: INTRODUCTION AUX TECHNIQUES DE VENTE MULTICANALE (10 HEURES)

- Compréhension des différents canaux de vente
- Avantages et défis de la vente multicanale
- Évolution des préférences des clients en matière d'achat

MODULE 2: COMMUNICATION ET RELATION CLIENT (15 HEURES)

- Compétences en communication efficace
- Gestion des relations client à travers les canaux
- Personnalisation de la communication pour chaque client

MODULE 3: VENTE EN LIGNE ET UTILISATION DES TECHNOLOGIES (20 HEURES)

- Stratégies de vente en ligne
- Utilisation des plateformes et outils de vente en ligne
- Intégration des technologies dans le processus de vente

MODULE 4: VENTE PAR TÉLÉPHONE ET MÉDIAS SOCIAUX (20 HEURES)

- Techniques de vente par téléphone
- Utilisation efficace des médias sociaux pour la vente
- Gestion des interactions virtuelles avec les clients

MODULE 5: GESTION DU TEMPS ET PRIORITÉS (10 HEURES)

- Techniques de gestion du temps pour les professionnels de la vente
- Priorisation des activités pour maximiser l'efficacité

CERTIFICATION TECHNIQUES DE VENTE MULTICANALE DE PRODUITS D'ASSURANCE

PROGRAMME

MODULE 6 : ANALYSE DE DONNÉES ET ADAPTATION AUX TENDANCES (15 HEURES)

- Collecte et analyse de données pour comprendre les tendances du marché
- Adaptation des stratégies de vente en fonction des données

MODULE 7: COMPÉTENCES DE NÉGOCIATION AVANCÉES (15 HEURES)

- Techniques de négociation pour la vente de produits d'assurance
- Gestion des objections et clôture réussie des ventes

MODULE 8: EXPERTISE PRODUITS ET CONFORMITÉ (15 HEURES)

- Connaissance approfondie des produits d'assurance offerts
- Respect des réglementations et normes de conformité dans la vente

MODULE 9 : PRATIQUE ET MISES EN SITUATION (20 HEURES)

- Exercices pratiques de vente dans divers canaux
- Scénarios de vente réels pour mettre en pratique les compétences acquises

MODULE 10 : EXAMEN FINAL ET CERTIFICATION (10 HEURES)

- Préparation à l'examen de certification

Validation :

Passage de l'examen final pour obtenir la certification en Techniques de vente multicanale de produits d'assurance

L'achèvement et la validation de tous les modules conduisent à l'obtention de la certification en "Techniques de vente multicanales de produits d'assurance".