

## OBJECTIFS

- Lever ses propres freins et prouver le caractère naturel de la recommandation
- Oser demander des noms au bon moment
- Acquérir une méthode et être à l'aise dans l'application de la méthode
- Adopter la bonne posture

## CONTENU DE LA FORMATION

### Introduction (15 minutes)

#### PARTIE 1 :

##### Lever les freins et prouver le caractère naturel de la Reco (30 minutes)

- Atelier interactif pour lever les freins sur les difficultés vécues ou perçues sur la recommandation : freins conseillers et freins clients
- Faire dire qu'ils utilisent : « Est-ce que je peux appeler de votre part ? »
- Réflexion individuelle puis échange sur les expériences de chacun en tant que recommandeur (médecin, artisans, restaurant, lieu de vacances...): dans quelles situations ?
- Prise de conscience que c'est bien la situation ou le besoin analogue chez l'autre qui déclenche la recommandation.(situations courantes, voire quotidiennes.

#### PARTIE 2 : La reco dans l'entretien de vente (1h30)

##### Les différentes formes de recommandation :

- La méthode classique.
- La recommandation événementielle.
- La recommandation familiale : enfants majeurs, conjoint.
- La recommandation enfants mineurs et la valorisation des trois dernières en terme de simplicité et d'efficacité.

##### Les situations les plus opportunes à la demande de reco :

- Listage en commun des événements les plus propices : emménagement, projet immobilier, changement de voiture, travaux, permis de
- conduire, 1<sup>er</sup> emploi, mécontentement banque ou assureur, défiscalisation, mariage, naissance, etc...
- Prise de conscience du nombre très élevé de ce type d'évènements dans l'entourage de chacun des clients.

#### PARTIE 3 : Entraînement à la Recommandation (1h)

- Jeu de rôle à blanc sur recommandation familiale :
- Théorie sur recommandation familiale
- Théorie sur recommandation sur assurance vie
- Jeu de rôle sur reco assurance vie

### Synthèse et plan d'action (15 minutes)

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Interactivités, session scindée, sondages et outils annexes (Klaxoon)

## PUBLICS

Conseillers commerciaux Multi-marché

## PRÉREQUIS

Aucun

## ÉVALUATION

Quiz de rétention final

## FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

(Liste non exhaustive)



CARLIER  
Cyril

**DURÉE :** 3h30

**MOYENS TECHNIQUES :**

Ordinateur, internet

**PRIX :** 900 € / CV

Possibilité de dégressivité  
**Maxi : 8 à 12 personnes**

**LIEU :** En classe virtuelle