

OBJECTIFS

- Affirmer nos conditions et tarifs
- Savoir se vendre en tant que conseiller et présenter nos différents métiers
- Oser refuser une demande de remboursement non justifiée par nos clients
- Être capable de répondre à une objection
- Négocier des contreparties avec nos clients
- Développer sa confiance en soi

CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE 1 : Les avantages à proposer nos produits et services et la notion de PNB

- Réflexion sur l'importance du PNB
- Mise en avant d'avantages de produits et services

PARTIE 2 : Le Pitch pour instaurer une relation de confiance et présenter nos compétences à nos clients

- Être capable de créer son propre pitch pour démarrer un entretien en affirmant vos valeurs et en présenter les métiers

PARTIE 3 : Mises en situation sur la capacité à dire non et mieux vendre le prix

- Jeux de rôles sur la capacité à dire non et vendre le prix
- Débrief avec talents et partages des bonnes pratiques

PARTIE 4 : Mises en situation sur la capacité à négocier des contreparties

- Jeux de rôles sur la capacité à dire non et vendre le prix
- savoir répondre à une objection
- Débrief avec talents et partages des bonnes pratiques

PARTIE 5 : Plan d'action

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint

PUBLICS

Conseillers

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

/

FORMATEURS

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

(Liste non exhaustive)



CARLIER
Cyril

DURÉE : 1 jour soit 7h

MOYENS TECHNIQUES :

Paperboard, vidéoprojecteur

PRIX : 1 700 € / jour

*Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes*

LIEU : Sur site avec accès PMR