

OBJECTIFS

- Identifier les différents besoins de protection de l'agriculteur
- Connaître la prévoyance agricole de base pour mieux accompagner l'agriculteur
- Comprendre les bénéfices client lors de la souscription d'une prévoyance agricole
- Savoir bien présenter la solution d'accompagnement au client agriculteur

CONTENU DE LA FORMATION

JOUR 1

1 / La prévoyance AGRI dans la gamme

Les besoins de l'agriculteur (activité en binôme)

Situer les 9 principaux produits assurantiels que les conseillers distribuent dans la ou les colonnes représentant les 4 types de besoin du client PRO

- Besoin de protéger ...
- Ses revenus
- Ses salariés
- Son activité
- Soi-même et ses proches

Pour restituer l'importance de la prévoyance dans l'environnement de l'agriculteur.

2 / Les fondamentaux de la prévoyance AGRI

Réflexion sur la prise en charge MSA (Vidéo...)

La prise en charge de l'agriculteur

- Le régime des agriculteurs
- Qui est affilié ? Les prestations ?
- Perte de revenus : quelles origines ?
- Prise en charge de l'agriculteur en cas d'ITT (AMEXA=Maladie et accident non professionnel ; ATEXA = ATMP)
- Prise en charge de l'agriculteur en cas d'IPT ou IPP
- Indemnisation de l'agriculteur en cas de décès ou PTIA

JOUR 2

3 / Le produit

Généralités

- Ceramik Pro, c'est quoi : les principales garanties du contrat et les 2 versions possibles (Accident seul ou accident-maladie)
- Pourquoi conseiller Ceramik Agri ?
- Qui peut souscrire Ceramik Agri ?
- Son fonctionnement (c'est un contrat forfaitaire)
- Accompagner le client dans le choix du montant de l'IT

Les garanties

- Garantie Incapacité Temporaire Totale de travail (ITT)
- Garantie Invalidité (IPP et IPT)
- Garantie Décès/PTIA
- Garantie Frais d'exploitation permanents

Atelier expérience clients

Préparation à l'argumentation

- Qu'est qui ferait qu'un client souscrirait ce produit ?
- Qu'est ce qui ferait la différence par rapport à ce qu'il possède déjà ?
- Quels sont les impacts financiers en cas d'accident ou de maladie ?
- Quels sont les avantages fiscaux d'adhérer à CERAMIK ?
- Quels sont les clients prioritaires dans le portefeuille ?

4 / Entraînement

Commercial (travail de cas)

- La préparation de l'entretien (prépa VISION)
- La découverte prévoyance
- La proposition (simulateur et calculatrice fiscale)
- L'argumentation
- La levée des objections
- L'accord client

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint
- La mise en pratique des éléments abordés se matérialisera au travers de différents ateliers et cas pratiques

PUBLICS

- Conseiller agricole
- Toute personne en lien avec le marché de l'agriculture

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances sur les différentes structures juridiques du marché agricole

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

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

(Liste non exhaustive)



BARBIER
Alexis



PURSON
Fabrice

DURÉE : 2 jours

MOYENS TECHNIQUES :

Paperboard, vidéoprojecteur, ordinateur, internet

PRIX : 1 850 € / jour

*Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes*

LIEU : Sur site avec accès PMR