

## OBJECTIFS

- Adapter la souscription du contrat au régime matrimonial des clients.
- Se perfectionner dans l'analyse des clauses bénéficiaires et adapter la clause aux objectifs du client.
- Se perfectionner dans le domaine de la retraite et des solutions de retraite complémentaire pour les TNS.
- Mettre en application la méthode de vente sur des cas clients « préparation à la retraite ».
- Perfectionner ses techniques de négociation commerciale.

## CONTENU DE LA FORMATION

- Présentation du marché de l'assurance Vie du particulier et des produits de retraite du professionnel : chiffres, distribution.
- Assurance vie et régimes matrimoniaux, clause de remploi : comment adapter les modalités de souscription du contrat au régime matrimonial du souscripteur ?
- Argumenter les solutions et conclure l'entretien épargne : techniques d'argumentation et de conclusion, mise en situation.
- La clause bénéficiaire du contrat d'assurance vie : comment adapter la rédaction de la clause bénéficiaire aux objectifs du souscripteur ? Etude de cas complexes.
- Quiz retraite et PER - Les principales différences entre le Madelin retraite et le PER – Le client a-t-il intérêt à transférer son Madelin vers un PER ?
- Argumentation et conclusion de cas clients TNS orientés retraite : techniques d'argumentation et de conclusion, mises en situation.
- Perfectionnement à la négociation commerciale : la trame de négociation.
- Rappel des règles relatives à la protection de la clientèle en lien avec l'ACPR.

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Exposé Présentation Power point.
- Travaux en sous-groupes et correction en plénière.
- Cas pratiques à l'aide des outils interne
- Mises en situation d'entretiens clients et debriefing.

## PUBLICS

- Collaborateurs d'agents généraux
- Agents généraux

## 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)



COLAS  
Pierre

**DURÉE** : 2 jours soit 14 heures

### MOYENS TECHNIQUES :

En salle : paperboard, vidéoprojecteur  
En distanciel : ordinateur, internet

**PRIX** : 1 750 € / jour

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

**LIEU** : Sur site avec accès PMR  
ou en classe virtuelle