



Développer le portefeuille agence

À la fin de la formation, les stagiaires seront outillés pour obtenir de la recommandation et fidéliser les clients à chaque contact

Contenu de la *formation*

Ce module vous aide à prendre conscience de la nécessité d'être proactif sur son portefeuille clients, à connaître les différentes formes de recommandations, à optimiser sa démarche commerciale, et à formaliser ses prochaines demandes de recommandations.

Part 1 – Valoriser le conseiller

- Présenter le conseiller, l'équipe et le cabinet (rôles et domaines d'intervention)

Part 2 – Développer son écoute active

- Découvrir les différentes formes de questions et maîtriser la communication verbale, non verbale et para-verbale

Part 3 – Structurer son entretien

- Maîtriser les étapes clés d'un entretien et suivre le client dans le temps (next step)

Part 4 – Communiquer de façon impactante

- Personnaliser son discours selon le profil client avec le SONCASE et les MPP

Part 5 – Traiter les objections avec asservité

- Travailler sur les objections courantes et maîtriser la méthode CRAC

Pré-requis

Aucun pré-requis pour cette formation.

Public concerné

- Entrepreneurs
- Indépendants
- Collaborateurs
- Commerciaux

Taille du groupe

Minimum : 1 | Maximum : 10

Tarif

Sur demande

Financement possible via OPCO

Durée

21 heures

Soit 3 jours de formation

Attestation délivrée à la fin de la formation.

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Le stage s'appuie sur des apports de connaissances sous formes d'exposés, feed-back et des mises en pratique pour ancrer l'apprentissage. Des quizz sont réalisés en début et en fin de formation.