

MK 05



Prérequis

Aucun

Public

Agents généraux assurances

Objectifs

Construire ses outils/supports argumentaire d'aide à la vente

Dupliquer les méthodologies existantes à tous les produits en s'appropriant un mode de fonctionnement

Pédagogie

Approche participative qui s'appuie sur une mise en situation par des exercices adaptés avec brainstorming

Appropriation d'un modèle de travail en équipe

Construction commune des moyens applicables aux besoins de chacun

Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

L'analyse marketing au service du commercial

2,5 jours

Qu'est-ce que la grille AIH ?

Qu'est-ce que le CAP ?

Construire AIH et CAP pour le produit «Avenir enfant AGIPI»

Construire AIH et CAP pour le produit «GAV»

Construire AIH et CAP pour le produit «Maison-Auto»

Construire AIH et CAP pour le produit «Prévoyance»

Construire AIH et CAP pour le produit «Complémentaire»

Construire AIH et CAP pour le produit «Assurance vie»

Construire AIH et CAP pour le produit «Banque»

AFEST

VISIO



N° déclaration
22 600 288 660

Groupe MAB

83 rue de Paris – 60200 Compiègne

09 87 38 20 85 // rebecca.groupemab@gmail.com // www.groupemab.com