

CLASSE VIRTUELLE - COURTIER, CGP, PROMOUVOIR VOS UNITÉS DE COMPTE

Comment valoriser votre offre en unités de compte pour susciter l'adhésion de vos clients

3 HEURES EN CLASSE VIRTUELLE, 2 X 1H30 DE 13H00 À 14H30

DDA

CODE : AAPW08

Objectifs de la formation

- Comprendre les nouveaux enjeux de l'assurance vie et sensibiliser vos clients
- Promouvoir l'unité de compte comme outil de diversification du patrimoine
- Améliorer la vente d'unités de compte rentables

Animée par

- PACE Isabelle
Consultant-formateur en gestion de patrimoine et assurance vie,

Public concernés

- courtiers, agents généraux, mandataires, responsables et chargés de clientèle au sein des organismes d'assurance, souscripteurs et rédacteurs, gestionnaires de contrats d'assurance, conseillers commerciaux en gestion de patrimoine

Dates

- Classe virtuelle
05-07/06/2019

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la

Existe aussi en présentiel

Comprendre les nouveaux enjeux de l'assurance vie

Les stratégies des principaux acteurs de la bancassurance : des choix différents dans l'adaptation de l'offre euros et UC

- Comment évoluent les contrats d'assurance vie de chaque type d'acteurs ?
- L'intégration des services en ligne ?

Sensibiliser votre réseau à ces nouveaux enjeux

formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants.
- Les formations se déroulent en présentiel ou en classe virtuelle avec un équilibre théorie / pratique. Chaque fois que cela est pertinent des études de cas et des mises en pratique ou en situation sont proposées aux stagiaires.
- Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics.
- Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session.
- Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation.
- Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

Tarifs

- Tarif général _____ 395,00 €HT

Analyser les freins à la vente des UC et adapter votre offre euros et UC

- Comprendre les blocages et identifier les attentes de votre réseau

Apporter un soutien en matière de conseils et d'allocations d'actifs à votre réseau

- Quels choix dans les modes de gestion ?
- Comment conseiller et accompagner votre réseau dans la promotion de vos modes de gestion ?
- Quelle place pour l'architecture ouverte ?

Mettre des outils à disposition pour aider votre réseau

- Comment fournir une offre packagée et évolutive ?
- Comment conseiller et accompagner votre réseau dans la promotion de vos modes de gestion ?

Créer les conditions de réussite

Motiver votre réseau sur la promotion de votre offre UC

- Comment intégrer les UC dans les outils de motivations de votre réseau ?
- Comment définir des objectifs qualitatifs et/ou quantitatifs sur les UC rentables ?

Animer votre réseau

- Définir les axes prioritaires pour promouvoir vos UC
- Établir un plan de montée en compétences de votre réseau sur les UC
- Créer des événements autour de l'offre UC pour valoriser votre réseau