

L'ARGUS

de l'assurance

■ ■ ■ Formations

PROFIL DES TNS

Définir les besoins des entrepreneurs pour élaborer une stratégie commerciale
efficace

1 JOUR, 7 HEURES

MARCHÉ

CODE : AMC06

Objectifs de la formation

- Décrire la population des TNS et son environnement
- Identifier les éléments fondamentaux de profilage des TNS
- Adapter sa stratégie commerciale en fonction des spécificités et des besoins de la population des TNS

Animée par

- Professionnel(s) du secteur

Public concernés

- Directions générales, Directions commerciales, Directions marketing, Directions du développement, Directions

Accueil des participants

Début de la formation

Les TNS : qui sont-ils ? Et demain ?

- Appréhender les normes sociojuridiques
- Des caractéristiques sociodémographiques marquées qui tendent à évoluer
- De l'entrepreneuriat classique aux nouveaux entrepreneurs

techniques, Directions des réseaux, Directions des marchés professionnels, Directions santé, Directions produits et services épargne, prévoyance, retraite, Directions juridiques, Actulaires, Courtiers, Agents généraux, Avocats, Experts comptables, Conseillers spécialisés en retraite et prévoyance, Conseillers en gestion de patrimoine.

Dates

- Paris
21/11/2019

Prérequis

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

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

Le TNS : une cible pleine de potentialités

- Marchés de conquête et marchés de renouvellement
- Une appétence assurantielle exprimée
- Des comportements de consommation spécifiques : exemple de la santé

De la conquête du TNS à sa fidélisation

- Risque et indépendance : deux traits psychosociaux à prendre en compte
- L'art délicat de l'approche du TNS
- La conquête n'est pas une victoire

Fin de journée

par téléphone soit par questionnaire en ligne.

Tarifs

■ Tarif général _____ 995,00 €HT