

Objectifs opérationnels

Identifier ses voleurs de temps et d'énergie et prioriser ses activités à forte valeur ajoutée.

Définir une stratégie de développement de son volume d'affaires en exploitant l'Intelligence Artificielle.

Améliorer son efficacité relationnelle dans les situations de communication commerciale avec ses prospects et clients.

Public visé

Vendeurs, agents et mandataires, managers d'équipes commerciales dans le domaine de l'assurance, des produits d'épargne et de prévoyance

Pré-requis

Aucun

Durée de la formation

1 jour soit 7 heures de formation
Calendrier : nous contacter

Moyens pédagogiques

Animation en présentiel collectif

Méthode participative et active : mutualisation des expériences et échange des pratiques en lien avec la formation

Alternance des méthodes inductives et déductives

Apports théoriques et conceptuels

Manipulation des outils de gestion du temps conçus par le formateur

Moyens techniques

En présentiel collectif

Salle de formation adaptée aux contraintes de distanciation sociale et PMR

Matériel audiovisuel (diaporama vidéoprojeté), paperboard

Support de formation/participant : Exposé des concepts et contenus de la formation. Boîte à outils numérique remise à chaque participant pour une mise en œuvre opérationnelle de la formation

Consolider son efficacité et sa performance commerciale

Programme
de
formation

1^{ère} partie : optimiser son temps de travail et ses priorités d'actions commerciales

I. Mesurer son rapport au temps pour mieux cibler ses axes de progrès dans l'organisation de son temps de travail

1. Faire un auto-diagnostic (en session) pour mesurer son rapport au temps (Test Check-List DIAGNO TIME)

2. Analyser les résultats du test de son rapport au temps – Agir pour réduire les pertes de temps et d'énergie

- Protéger ses séquences et ses blocs d'activités de travail
- Savoir où, quand, comment aménager des temps de pause
- Lutter contre la procrastination
- Organiser ses espaces matériels et virtuels de travail
- Améliorer l'ergonomie de son poste de travail

II. Utiliser des méthodes et des outils pour organiser son temps

1. La To-Do List : les conditions de son efficacité – Manipulation en session d'une to-do-List numérique multifonction (agenda relié) prête à l'emploi

2. Être au clair avec ses priorités pour se consacrer aux activités à fortes valeurs ajoutées (l'outil d'Eisenhower) - Identifier les niveaux d'importance et d'urgence de ses activités

3. Suivre en continu le volume et le flux de ses activités – Manipulation en session d'un KANBAN numérique simple et fonctionnel.

4. Utiliser des outils agiles et simples pour gagner encore un peu de temps

- Utiliser un outil numérique écouter ses mails en audio
- Utiliser un outil numérique pour dicter ses mails en activant les différentes fonctions micro (Gmail, Outlook...)
- Rédiger des rapports d'activité en mode vocal

III. Optimiser son temps et son investissement avec l'intelligence artificielle

1. Créer un compte ChatGPT

2. Comment formuler une requête commerciale sur ChatGPT

3. Savoir exploiter l'IA pour définir une cible commerciale

4. Concevoir un argumentaire de prospection et de vente ciblé (type SONCAS) par l'IA

5. Utiliser l'IA pour réaliser des analyses comparatives de la concurrence et mieux positionner les produits et services AXA

6. Solliciter l'IA pour faire des analyses de son portefeuille clients

I. Améliorer sa communication verbale pour consolider sa relation avec son client

- 1. Mesurer la complexité du processus de communication** dans sa relation client
- 2. Prendre en compte la diversité de représentations** chez son client pour limiter les biais de compréhension
- 3. Limiter les effets des préjugés et des stéréotypes** (chez le mandataire et chez le client) qui peuvent altérer la qualité de la communication commerciale
- 4. Savoir utiliser toutes les fonctions de la communication verbale** (écrite ou orale)
 - Dans ses échanges
 - Dans sa correspondance (mail, sms, etc.)

II. Identifier les signaux faibles et forts de sa communication non verbale

- 1. Mesurer l'importance de la communication paraverbale**
 - Identifier le rôle joué par l'intonation de sa voix, le débit et le volume de la parole et la qualité de son discours
 - Identifier ses caractéristiques et ses faiblesses para-verbales
 - Comment s'inscrire dans une amélioration continue
- 2. Comprendre la place signaux visuels (non verbaux) dans la relation commerciale**
 - Comprendre l'important des expressions visuels (visage) dans la communication interpersonnelle avec son client
 - Mesurer en quoi sa posture participe à la relation de confiance
- 3. Comprendre l'importance des ressentis et de l'intuition**
 - Identifier la place des ressentis, des émotions et de l'intuition dans la relation interpersonnelle entre le client et le mandataire
 - Utiliser une méthode pour se placer dans une posture d'ouverture avant le rendez-vous client

III. Développer son assertivité

- Analyser son profil « assertif » à partir du test de Chalvin (4 profils types)
La passivité / L'attaque / La manipulation / L'assertivité
- Développer au quotidien son assertivité
 - Savoir dire non à son client
 - Formuler une objection constructive
 - Défendre son argumentation
 - Développer ses capacités d'écoute

Nom et qualification de l'intervenant

Éric MARQUES est formateur expérimenté dans les fonctions d'animation et de formation dans le cadre des dispositifs de formation professionnelle (20 ans) : formation en management d'équipe commerciale – communication commerciale. Il dispose en outre d'une expérience de 10 ans dans les fonctions de management d'équipe

Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi

Feuilles de présence signées par demi-journée
Questionnaire de satisfaction
Attestation d'assiduité
Attestation de suivi de la formation
Evaluation formative orale à mi-parcours de la formation
Evaluation des acquis en fin de formation : Test/Quiz

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.
Notre organisme s'efforce de donner à tous les mêmes chances d'accéder à l'emploi ou de s'y maintenir.
Nous pouvons ainsi adapter certaines de nos modalités de formation et garantir un accompagnement approprié. A cet effet, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toutes questions, merci de contacter : Éric Marques, référent handicap - **Email** : e.marques@bessoraconsulting.com
Tél : 06 47 47 53 51

Tarifs

550€ net de taxe

Contact

Éric Marques
Email : e.marques@bessoraconsulting.com
Tél : 06 47 47 53 51