



Être Chargé(e) de clientèle NSA

Version du 07/02/2024

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir des méthodes et outils opérationnels
- Tirer profit de l'intelligence collective
- S'entraîner sur des cas réels

COMPÉTENCES

- Identifier les différentes étapes de la vente
- Détecter les différents profils de communication
- Acquérir les techniques et outils d'aide à la vente

PROGRAMME DE FORMATION

Gérer sa double casquette et son temps :

- Méthodes de gestion du temps (Pomodoro, Eisenhower...)
- Objectifs 2024
- KPI
- Pilotage de performance (organisation mensuelle)

Proactivité commerciale et relation client :

- Suivre son action commerciale (modèle, outils) pour gérer son portefeuille
- Utiliser les bons canaux et communiquer avec ses clients
- Anticiper le besoin de son client
- Faire du rebond commercial
- Gérer les objections (méthode, faire face à un refus)

Négociation et renégociation :

- Importance de la préparation
- Déterminer sa ligne de rupture
- SWOT
- Bien communiquer avec ses partenaires sur ses enjeux (cie assurance)

METHODES PÉDAGOGIQUES

Travail en sous groupes

Mise en situation

Jeux de rôles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Jeux de rôles
Quiz
Mises en situation

NOTRE FORMATEUR

Expert en efficacité commerciale

LIEU ET DÉROULEMENT DE LA FORMATION ET DURÉE

- Formation de : 15,00 heures ou 1 jours
En présentiel dans les locaux de l'organisme de formation ou chez le client.

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation depuis 2022: 9
- Taux d'assiduité : En cours
- Taux de satisfaction des stagiaires : En cours

ACCESSIBILITÉ

Pour toute demande d'aménagement nécessaire au bon déroulement de la formation pour tous, vous pouvez contacter notre référent handicap :

Léa Ménager , **07 62 50 71 95** [lmenager@fglearning.fr](mailto:lménager@fglearning.fr)

CONTACT

FG LEARNING (First Group)
63, avenue de Villiers 75017 Paris
Mail : contact@firstgroup.fr
<https://www.fglearning.fr/>