

## Connaître les dispositifs Epargne SAL pour mieux les vendre

### Objectifs

Etre en capacité d'expliquer les dispositifs de l'épargne salariale PRO BTP à un client.  
Connaître les forces et les faiblesses de notre offre.  
Savoir quel levier actionner pour devancer la concurrence.

### Pré-requis

Connaître et avoir pris en main le tarificateur "GC,EPS".  
Venir en formation avec un moins un rendez-vous EPSAL positionné dans son agenda.

### Programme

L'environnement et les acteurs PRO BTP.  
Les dispositifs d'épargne collective et d'épargne salariale.  
Quelles sont les cibles à privilégier.  
Les mécanismes de l'épargne salariale.  
Comment préparer son rendez-vous : quels points vérifier pour mieux appréhender le profil de l'entreprise et/ou de l'artisan, avant le RDV.  
Se mettre en situation de vente.

#### PROFIL

Conseillers artisan et délégués départementaux.

#### INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRO BTP  
Durée : 2 jours  
Code stage : 1CALTEC78