

Proposer les solutions PRO BTP lors d'un entretien retraite

Objectifs

A l'issue de cette formation, les stagiaires seront capables de :

- Détecter les besoins de l'adhérent lors d'un rendez-vous EIR
- Rebondir en lui proposant un second RDV pour lui présenter les solutions PRO BTP adaptées à sa situation
- Maîtriser la structure de l'entretien EIR

Pré-requis

Maîtriser les connaissances retraite, EIR et Diagr, ainsi que l'ensemble des offres PRO BTP

Avoir une pratique commerciale sur le réseau

Particuliers de plusieurs mois ou années

Venir à la formation avec 4 à 5 propositions commerciales faites suite à un rendez vous EIR.

Programme

Identification des pratiques et résultats actuels des participants en matière de proposition de l'offre PRO BTP lors des RDV EIR: quelles solutions proposées ? à qui ? quels résultats constatés ? quels résultats visés ?...

Les difficultés rencontrées et les éventuels freins mis en avant par les CP ou constatés par les RDP concernant la proposition des solutions PRO BTP lors des RDV EIR

Réflexion sur les besoins et risques, et donc les solutions, vers lesquelles rebondir en priorité en fonction de l'adhérent (âge, préoccupations exprimées, contrats déjà détenus chez PRO BTP, ...)

Les étapes et/ou actions à mettre en oeuvre (quoi et quand) pour pouvoir rebondir commercialement à la fin du RDV EIR

L'enchaînement entre la partie « explications et réponses aux questions de l'adhérent sur sa retraite » et la partie « rebond commercial »

La structure de l'entretien et la gestion de sa durée pour répondre aux 2 objectifs visés; répondre aux questions de l'adhérent sur sa retraite et rebondir sur les besoins détectés en lui proposant un nouveau RDV qualifié.

PROFIL

Conseillers Particuliers et Conseillers Particuliers
Itinérants en poste

INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : PRAGMA
Durée : 2 jours
Code stage : 1CALTEC30