

## Valoriser les UC dans la vente épargne

### Objectifs

Développer sa performance commerciale en matière d'épargne en unités de compte (UC) et atteindre les objectifs de vente.

### Pré-requis

Aucun

### Programme

LUDOQUIZ : révisions des fondamentaux techniques indispensables à l'approche commerciale

LES ATELIERS DE L'OFFRE 'avantager l'offre ' : les éléments techniques de l'offre et notamment des nouvelles solutions épargne Pro BTP

Atelier 1 : les généralités du contrat Confiance

Atelier 2 : les UC du contrat Confiance

Atelier 3 : les options du contrat Confiance, gestion à horizon et investissement progressif.

LE MARATHON DES OBJECTIONS : la démarche conseil centrée sur les avantages concurrentiels de l'offre, ses caractéristiques.

FACE AU CLIENT : approche technico commerciale et comportementale.

#### PROFIL

Conseillers particuliers, conseillers particuliers itinérants

#### INFOS COMPLÉMENTAIRES

Organisme : REUSSIR BANCASSURA

Durée : 2 jours

Code stage : 1CALSTR32