Vente et action commerciale en assurance

Maîtriser les techniques de vente en assurance

2 jours (14h00) | 4,6/5 | ASSUR-8992192 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 695 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Maîtriser les outils et techniques de vente en assurance

Valoriser ses propositions

Instaurer une relation de confiance durable

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une matrice pédagogique adaptée pour permettre un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés.
Cette matrice prévoit une alternance de temps de connexion en groupe et de séquences de déconnexion pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Avoir une première expérience de la relation client

Public concerné

Commerciaux et conseillers clientèle

Intermédiaires d'assurance

Toute personne en relation avec la clientèle assurance

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Organiser et structurer la situation de vente

Maîtriser les bases méthodologiques de la vente

- Identifier les composantes et les différents types de ventes

Cerner les conditions de réussite d'une vente en assurance

- Structurer sa stratégie et sa tactique
- Connaître les contrats et les outils de soutien à la vente au sein de sa structure
- Construire un argumentaire de vente efficace

Réussir le premier contact et la prise de rendez-vous

Exercice d'application : adaptation d'un argumentaire de vente en fonction du profil et des motivations du client

Optimiser son entretien avec le client

Préparer l'entretien

- Définir ses propres objectifs
- Réunir ses arguments

Écouter pour bien conseiller

- Détecter les besoins du client : faire émerger les véritables besoins d'assurance du prospect
- Distinguer besoins, projets, attentes et préoccupations
- Comprendre le client et détecter ce qu'il souhaite acheter

Convaincre son interlocuteur

- Capter l'attention du client
- Les arguments pour convaincre
- Bâtir une solution assurance

Garder la maîtrise dans une négociation difficile

- Traiter les différents types d'objections
- Lever les freins

Concrétiser les engagements réciproques

- Présenter le prix : savoir quand et comment parler du prix
- Formaliser la conclusion de la vente
- Emporter le "oui" final

– Déclencher la signature et l'adhésion du client

Mise en situation : entraînement à la conclusion d'une négociation avec un client difficile

Fidéliser le client et pérenniser la relation commerciale dans le temps

– Assurer le suivi du client et préparer le prochain rendez-vous
– Anticiper les évolutions des besoins du client
– Penser à la vente future

Jeu de rôles : entraînement aux entretiens de vente

Vidéo : Qu'est-ce que l'expérience client ?

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases : Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenant À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs À froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.