Vente et action commerciale en assurance

Vendre l'assurance de personnes

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | ASSUR-8992332 | 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

Acquérir la méthodologie de vente en assurance de personnes
Adapter son attitude aux typologies de clients
Optimiser son taux de réussite

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

Chargés de clientèle

Téléconseillers des compagnies d'assurances ou des mutuelles

Toute personne souhaitant maîtriser les techniques de vente des assurances de personnes

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

Maîtriser les techniques de vente de l'assurance de personnes

Adapter son attitude au profil du client

- Les réflexes à acquérir

Développer les techniques d'accroche et de rebond commercial

- Utiliser les bonnes pratiques lors du premier contact
- Faire une présentation efficace
- Créer un climat de confiance
- Adopter des comportements gagnants et sécurisants

Mise en situation : entraînement à la découverte des besoins implicites d'un client

Maîtriser les techniques d'entretien

- Découvrir la structure d'un entretien de vente en assurance de personnes
- Développer l'écoute active
- Identifier les besoins du client en assurance de personnes

Mise en situation : entraînement à la négociation

Savoir reformuler et conclure

Présenter l'argumentation

- Positionner une proposition d'assurance
- Adopter les techniques d'argumentation en assurance de personnes
- Analyser et traiter les objections

Conclure un entretien

- Repérer les signes d'achat
- Gérer la fin de l'entretien

Exercice d'application : construction d'un argumentaire en fonction des besoins spécifiques d'un client
Vidéo : Comment renforcer l'impact de nos messages ?

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.