

Finalité

« Renforcer ma légitimité de conseiller de clientèle dédié à la clientèle des professionnels. »

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- **Mener** des entretiens commerciaux efficaces face à ses clients professionnels (pédagogie, écoute, assertivité...)
- **Créer** une relation qualitative centrée sur les développements et la fidélisation de la clientèle pros
- **Etre à l'aise** dans les situations commerciales et relationnelles complexes

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Favoriser** la prise de conscience des conseillers des clés de la réussite face à la clientèle des professionnels ;
- **Donner** de clés efficaces et opérationnelles pour réussir le développement de la relation pro et privé ;
- **Faciliter** le transfert dans l'action par l'implication des participants tout au long du module de formation.

Modalités

La formation existe sous un format **présentiel, hybride, ou 100 % distanciel**.
Module **100 % digital** (supports numériques, pas ou peu de reprographie)

CONTENU

Jour 1

Les situations de vie :
EJFS ET ANAFI

Première partie du module : divisée en 2 séquences de 3 h 30

- La clef de l'énigme de l'environnement juridique, fiscal et social des pros
- Vision centrée sur la clientèle des artisans, commerçants et prof. libérales
- Approche pratique et opérationnelle par les situations de vie

BLOC 1 : EJFS DES PROS

- LE ROAD TRIP DE L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE
- Structures juridiques (EI, EURL, SARL, SAS, SCP, ...)
- La fiscalité du pro (dernière LDF)
- L'approche sociale du dirigeant (TNS / TS)

BLOC 2 : LA LIASSE FISCALE AU QUOTIDIEN

- LE DECLIC ANAFI
 - Battle Bilan et CR
 - Top chrono : lecture rapide de la liasse fiscale
 - J'échange avec mon client sur son bilan

Jour 2

Les situations de vie :
le financement des pros

Deuxième partie du module : divisée en 2 séquences de 3 h 30

- Fidéliser et développer mon portefeuille de clients pros
- Approche pratique et opérationnelle par les situations de vie
- Double vision risque & développement commercial

BLOC 3 : FACE AU CLIENT : la relation au quotidien

- « Je rencontre un client pour la 1^{ère} fois »
- Les **soft skills** au cœur du sujet
- « Je mène un entretien centré sur les flux »
- La **flexibilité comportementale**

BLOC 4 : FACE AU CLIENT : les situations complexes

- « Demain je clôture mes comptes ! »
- **Ecouter, reformuler : les besoins des clients pros**
- « Je négocie avec une profession libérale »
- **L'assertivité face à mes clients professionnels**

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Profil du Stagiaire

Cette formation est dédiée :

- aux conseillers de clientèle professionnels ayant + de 6 mois d'expérience sur le marché des professionnels

Prérequis

AUCUN PREREQUIS

Accessibilité

Aménagement possible en fonction du type de handicap (nous prévenir avant le début de la formation)

ORGANISATION

RÉFÉRENT FORMATION

ASSISTANCE
TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Nathalie FONTANIE 06 82 93 08 36
n.fontanie@reussirbancassurance.fr

FORMATEUR

Consultant et formateur disposant à la fois d'une expertise sur le marché bancaire des professionnels et capable d'animer et de débriefer des mises en situation centrées sur la posture commerciale et la relation client.

LIVRABLES

Mise à disposition des apprenants de fiches mémo synthétisant les apports notionnels évoqués sur chacune des thématiques abordées au cours de la formation.

Durée de la formation

2 jours (ou 4 blocs) par module soit 14 heures
Cette formation existe aussi en format 3 jours

Lieu de la formation

En distanciel ou dans les locaux client

Suivi et évaluation de la formation

Quiz amont + 1 quiz de validation des acquis

Sanction finale

Attestation de fin de formation

TARIFICATION

Formation en intra exclusivement.
Nous consulter.