

OBJECTIFS :

A l'issue de cette formation, le stagiaire doit être capable de répondre à l'ensemble des attentes d'une personne souhaitant prévoir ses propres funérailles.

Pour cela il devra :

- Être fort de proposition de contrat obsèques auprès des familles.
- Comprendre la nécessité d'asseoir le devenir de l'entreprise sur la prévoyance.

PUBLIC :

- Conseillers Funéraires
- Spécialistes d'assurances

CONTENU :

- Réglementation et techniques d'assurances.
- Apprentissage du vocabulaire de l'assurance.
- Connaissance et maîtrise des atouts et des risques des contrats obsèques.
- Capacité à connaître les atouts et les faiblesses des produits d'assurances (surtout ceux de la concurrence).
- Recherche de clientèle, construction de l'argumentaire, création de synergie de prescripteurs, conclusion commerciale du contrat.
- Organisation de la pérennité du portefeuille.

DURÉE : 2 jour, soit 14 heures

MOYENS :

Présentiel.

L'échange des expériences de chacun est favorisée par des exercices concrets, des témoignages et des cas pratiques.