

Sommaire



Cas client 1 - Optimisation du développement en prévoyance d'un réseau d'agents



Cas client 2 - Conception d'un dispositif de formation à la carte pour des inspecteurs courtage



Cas client 3 - Coaching individuel par téléphone des inspecteurs d'un courtier grossiste



Cas client 4 - Animation d'un séminaire annuel d'inspecteurs agents et courtiers



Cas client 1

Optimisation du développement en prévoyance d'un réseau d'agents

Notre client	Une compagnie d'assurance
Contexte	Notre client avait de grosses ambitions en prévoyance pour son réseau d'agents généraux mais il constatait un décalage important entre les résultats et les objectifs. Il souhaitait d'une part réaliser un diagnostic de la distribution prévoyance pour identifier les freins mais aussi les bonnes pratiques des meilleurs, et d'autre part associer son réseau d'agents à la construction d'un plan d'actions prévoyance à déployer l'année suivante.
Notre accompagnement	<ul style="list-style-type: none">▪ Réalisation d'interviews téléphoniques d'agents « experts » prévoyance et de collaborateurs d'agents sur leurs pratiques et difficultés▪ Animation d'un 1^{er} atelier Metaplan avec un panel d'agents :<ul style="list-style-type: none">▪ Identification des freins au développement de la prévoyance▪ Identification des bonnes pratiques : prospection, entretien de vente...▪ Comment progresser dans la vente de prévoyance ?▪ Comment intégrer la prévoyance dans le quotidien de l'agence ?▪ Quels rôles pour l'agent/collaborateur, organisation... ?▪ Animation d'un 2^{ème} atelier avec les inspecteurs, les responsables régionaux, et les représentants du marketing et de la formation :<ul style="list-style-type: none">▪ Comment aider les agences à développer la prévoyance ? Sélection des meilleurs idées de l'atelier agents et construction d'une feuille de route
Résultats	<ul style="list-style-type: none">▪ + 30 % de production prévoyance suite à la mise en place du Plan d'actions prévoyance



Cas client 2

Conception d'un dispositif à la carte pour des inspecteurs courtage

Notre client	Une compagnie d'assurance multi réseaux
Contexte	<p>La valeur ajoutée des inspecteurs de notre client n'était pas toujours perçue par leurs courtiers. Notre client constatait chez ses inspecteurs un manque de structuration de leurs entretiens, plus orientés sur le traitement des urgences des courtiers et des affaires en cours, que guidés par les 3 objectifs stratégiques de la compagnie :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Trouver de nouveaux courtiers à potentiel et réussir à les faire démarrer▪ Parvenir à faire évoluer les portefeuilles majoritairement en euros vers les UC▪ Développer auprès de nouveaux apporteurs la retraite des pro, le PERP et la prévoyance
Notre accompagnement	<ul style="list-style-type: none">▪ Conception d'un dispositif combinant : ateliers communs en présentiel, ateliers à la carte, coaching individuel par téléphone des inspecteurs▪ Les thèmes abordés lors des ateliers communs<ul style="list-style-type: none">▪ Adopter un comportement assertif pour engager le courtier▪ Stratégie d'animation de son secteur, diagnostiquer et dynamiser son secteur▪ Comment se différencier ? Quelles actions ? Quels discours ?▪ Comment gérer nos points faibles ?▪ S'organiser pour gagner en efficacité, gérer son temps, savoir travailler avec les autres▪ Les thèmes des ateliers à la carte<ul style="list-style-type: none">▪ Diagnostiquer les forces et les faiblesses d'un courtier▪ L'art de questionner pour convaincre un courtier▪ Concevoir et animer des réunions courtiers percutantes
Résultats	<ul style="list-style-type: none">▪ Une évolution constatée par les Directeurs régionaux du mode d'animation de la plupart des inspecteurs, une prise de conscience de la nécessité de sortir de leurs zone de confort



Cas client 3

Coaching individuel par téléphone d'inspecteurs courtage

Notre client	Un courtier grossiste
Contexte	<p>S'assurer de la prise en main des nouvelles pratiques travaillées par les inspecteurs lors d'une formation de 2 jours en présentiel sur le thème de l'animation des courtiers. L'objectif poursuivi par la Direction de ce courtier grossiste était de s'adapter aux spécificités de chaque inspecteur en prévoyant un dispositif individualisé et sur mesure.</p>
Notre accompagnement	<p>Un accompagnement de chaque inspecteur comprenant deux séances téléphoniques d'une heure chacune, espacées de 2 mois :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Séance 1 : mises en situation suite au présentiel<ul style="list-style-type: none">▪ Les situations sont préparées en amont : enjeux à découvrir chez un nouveau courtier, contreparties à obtenir chez un courtier fidèle, redynamiser un courtier inactif, annoncer une mauvaise nouvelle, gérer une situation de tension ...▪ Rôle du courtier joué par le consultant expert courtage▪ Débriefing après chaque situation traitée▪ Séance 2 : coaching métier<ul style="list-style-type: none">▪ Echanges sur les réussites et difficultés rencontrées sur le terrain▪ Recherche des solutions possibles avec le coach▪ Engagement de l'inspecteur sur un plan d'actions : Quels courtiers ? Comment ? Quand ?
Résultats	<ul style="list-style-type: none">▪ Amélioration globale de l'équipe d'inspecteurs sur les thèmes travaillés

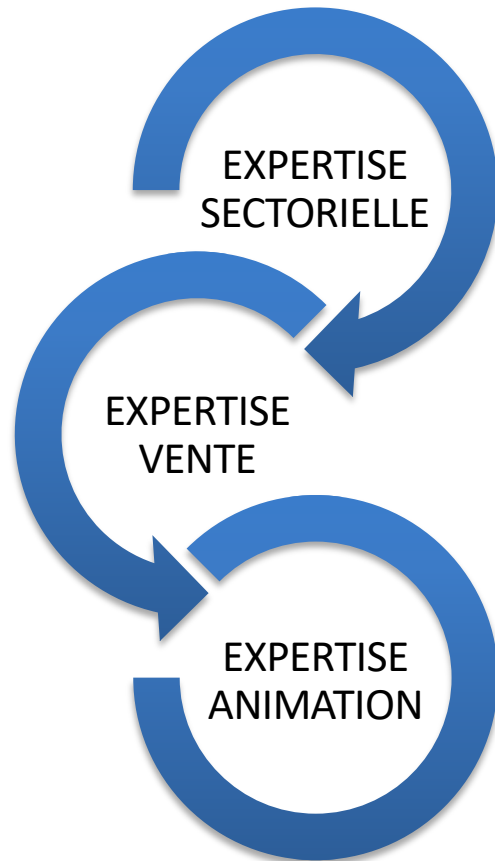


Cas client 4

Animation d'un séminaire annuel d'un nouveau genre

Notre client	Une compagnie d'assurance travaillant avec des agents et des courtiers
Contexte	<p>Notre client souhaitait dynamiser le traditionnel séminaire annuel regroupant ses inspecteurs courtage et agents. Les objectifs du séminaire :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Dynamiser les équipes en s'amusant▪ Donner du sens à l'équipe, partager une ligne stratégique▪ Produire du concret, directement utilisable sur le terrain
Notre accompagnement	<ul style="list-style-type: none">▪ Pour démarrer le séminaire : Une conférence inspirante sur le thème de la performance commerciale vs performance sportive▪ Puis organisation d'une compétition par équipes sur une série d'épreuves autour de pratiques professionnelles et sportives▪ Exemples d'épreuves :<ul style="list-style-type: none">▪ Comment gérer une situation de tension avec un agent/courtier mécontent ?▪ Les 5 bons conseils à donner à un nouveau collègue inspecteur▪ Comment relayer localement la nouvelle campagne TV ?▪ Comment accompagner les agences importantes ?▪ La formation des agents et collaborateurs d'agents vs formation des courtiers▪ Comment diagnostiquer un cabinet de courtage ?▪ Comment répondre à l'objection d'un courtier : « vous êtes comme les autres compagnies ! »▪ Épreuves sportives : relais, foot, précision, jonglage, quizz sportif...
Résultats	<ul style="list-style-type: none">▪ Une évaluation très positive du séminaire par l'ensemble des participants

Qui nous sommes



- Nos clients :
 - Compagnies d'assurance
 - Mutuelles
 - Groupes de protection sociale
 - Courtiers grossistes
 - Courtiers
- Nos prestations :
 - Conseil : diagnostics, méthodes de vente, organisation des réseaux, systèmes de rémunération...
 - Formation : management commercial et vente
 - Mentoring/coaching : managers commerciaux et commerciaux

Notre connaissance du terrain

Associant et coordonnant les compétences d'experts de la distribution, de la formation et du coaching, **PERFORMANCE RESEAUX ASSURANCE** intervient sur un large périmètre fonctionnel afin de vous aider à renforcer la compétitivité de vos réseaux commerciaux.

NOTRE EXPERTISE DU SECTEUR DE L'ASSURANCE

Notre équipe est constituée d'experts ayant une **très bonne connaissance du secteur de l'assurance et de la protection sociale**. Une garantie quant à la parfaite connaissance de vos problématiques et de la réalité du terrain.

Nous avons exercé pendant de nombreuses années des fonctions de marketing, de management commercial, de vente, ou encore de formation commerciale, au sein de différentes sociétés du secteur de l'assurance : **compagnies d'assurance, institutions de prévoyance, mutuelles, grand courtage...**

A ce titre nous avons participé à **améliorer la performance commerciale de nombreux réseaux** de vendeurs salariés, d'agents généraux, de courtiers

et de CGPI, et ceci **sur les différents marchés de l'assurance** : Vie, IARD, particuliers, entreprises.

L'EXPÉRIENCE ET LA CONNAISSANCE DU TERRAIN

Nous avons été concepteurs et/ou utilisateurs d'actions ou outils destinés aux réseaux commerciaux, nous avons managé des équipes commerciales et avons donc été **confrontés aux mêmes problématiques que celles de nos clients actuels**.

De ce fait, nous connaissons parfaitement les attentes, contraintes, vocabulaires, sous entendus, et non dits... des membres des réseaux, et **savons identifier où se situent les vrais enjeux !**

Notre approche

NOTRE APPROCHE

Au delà de la stratégie commerciale et de la qualité des offres, l'efficacité globale d'un réseau commercial d'assurances est la résultante de l'efficacité dans différents domaines parmi lesquels : l'organisation du réseau, le management des équipes commerciales, la formation, le support des ventes, les outils de pilotage ... tous ces domaines sont interconnectés, **la pierre angulaire de l'édifice étant le vendeur en contact avec l'assuré !**

Nous accordons une attention toute particulière à prendre en compte l'ensemble des éléments qui impactent la performance d'un réseau commercial assurantiel, sachant que selon nous, **la clé réside avant tout dans le niveau de motivation des managers et des membres du réseau commercial.**

Parce que chaque situation est unique, et que chaque déploiement relève d'un contexte et d'une stratégie spécifiques, nous bâtissons ensemble les dispositifs les mieux adaptés pour **répondre précisément à vos enjeux.**

UN FONCTIONNEMENT EN MODE RESEAU

Nous travaillons en mode réseau, au travers d'équipes ad hoc **constituées spécifiquement pour chaque mission** et composées des profils expérimentés les plus adéquats pour répondre aux besoins formulés par nos clients du monde des assurances.

Nous collaborons régulièrement avec des Partenaires experts sélectionnés à la fois pour leur **expertise fonctionnelle et pour leur connaissance du secteur de l'assurance.**

QUI SONT NOS PARTENAIRES EXPERTS ?

- des consultants, formateurs, coachs
- des experts : Data, web, SI, CRM...
- des experts en communication assurance
- des cabinets d'études, de géomarketing
- des experts RH et évaluation des compétences
- des agences de Télémarketing

Pour échanger, contactez-nous :

Hervé KAYSER

Associé fondateur

06 13 24 41 54

hkayser@performancereseaux.fr

PERFORMANCE RESEAUX ASSURANCE

27 rue de Solferino

92100 Boulogne-Billancourt

www.performancereseaux.fr