





Sommaire cas courtiers

-  **Cas client 1** : Conception d'un cycle d'ateliers techniques de vente pour les commerciaux d'un courtier
-  **Cas client 2** : Accompagnement des managers commerciaux d'un courtier
-  **Cas client 3** : Coaching « prise de poste » du jeune Directeur Commercial d'un courtier
-  **Cas client 4** : Animation originale du séminaire commercial annuel d'un courtier



Cas client 1

Cycle d'ateliers techniques de vente pour commerciaux

Notre client	Un courtier généraliste du top 20 des courtiers français
Contexte	L'équipe commerciale de ce courtier n'avait jamais bénéficié de formations autres que les formations produits/techniques dispensées par les compagnies d'assurance partenaires du cabinet. La Direction Générale souhaitait fédérer son équipe d'une 20 aine de chargés de clientèle toutes branches autour de pratiques commerciales communes. Il s'agissait de proposer des ateliers courts et déconnectés les uns des autres, mais aussi d'entraîner chaque commercial individuellement.
Notre accompagnement	<ol style="list-style-type: none">1. Conception et animation de 4 ateliers d'une demi journées chacun :<ul style="list-style-type: none">▪ Atelier 1 : Faire la différence dès les premiers instants d'un entretien commercial▪ Atelier 2 : L'art de convaincre grâce au questionnement▪ Atelier 3 : Prospecter grâce au réseautage : réseaux professionnels et réseaux sociaux▪ Atelier 4 : Développer son portefeuille grâce à la demande de recommandations2. Réalisation d'une séance de training-vente filmée d'une heure avec chaque chargé de clientèle, suivie d'un débriefing avec le coach
Résultats	<ul style="list-style-type: none">▪ La grande majorité des commerciaux utilisent à présent régulièrement les actions de réseautage et demandent des recommandations dans le cadre de leur prospection▪ Amélioration sensible du taux de concrétisation des études



Cas client 2

Mise en place de rituels de management

Notre client	Un courtier spécialisé en assurances de personnes
Contexte	L'équipe commerciale de notre client était managée par 4 managers dont 2 n'avaient qu'une expérience de management très limitée. 2 collaborateurs avaient quitté le cabinet prétextant des faiblesses dans le management. Une volonté forte de la Direction Générale d'harmoniser les pratiques managériales au sein du cabinet en instaurant de nouveaux rituels de management partagés par tous.
Notre accompagnement	<ul style="list-style-type: none">▪ Réalisation d'interviews des managers et des collaborateurs pour effectuer un état des lieux des pratiques managériales▪ Animation d'un atelier de construction des rituels de management avec la DG▪ Animation d'un atelier de formation au management commercial et de séances de training des managers▪ 2 séances téléphoniques de coaching individuel pour chaque manager, pour s'assurer de la mise en œuvre des rituels▪ Animation d'un atelier de retour d'expérience (réussites, difficultés) 6 mois après le lancement des rituels
Résultats	<ul style="list-style-type: none">▪ Appropriation des nouveaux rituels de management par les 4 managers▪ Systématisation des entretiens de suivi des collaborateurs, des accompagnements en clientèle et des réunions d'équipes



Cas client 3

Coaching « prise de poste » d'un jeune Directeur Commercial

Notre client	Un courtier généraliste
Contexte	<p>Lorsque nous avons été sollicités notre client venait de promouvoir au poste de Directeur Commercial un jeune collaborateur du cabinet. Il avait fait ses preuves en tant que chargé de clientèle mais n'avait pas d'expérience de management.</p> <p>Dans le cadre de ses nouvelles missions il gardait néanmoins des fonctions commerciales avec notamment la responsabilité d'un portefeuille important.</p> <p>Son équipe était hétérogène en terme de séniorité et de performance commerciale.</p> <p>L'objectif de notre mission : le faire réussir rapidement !</p>
Notre accompagnement	<ul style="list-style-type: none">▪ Un accompagnement combinant des prestations de coaching, de mentorat, et de conseil▪ Modalités : séances de 2h00 tous les 15 jours, en face à face ou skype, 10 séances sur 6 mois▪ Les thèmes travaillés pendant les séances :<ul style="list-style-type: none">▪ Mise en place des rituels de management▪ Réalisation du diagnostic des compétences de son équipe▪ Aide à la conception des premiers séminaires et réunions commerciales▪ Aide à la résolution des difficultés au fil de l'eau
Résultats	<ul style="list-style-type: none">▪ Reconnaissance de sa réussite par la DG▪ Retours très positifs sur son premier séminaire commercial▪ Intégration réussie de 2 nouveaux collaborateurs

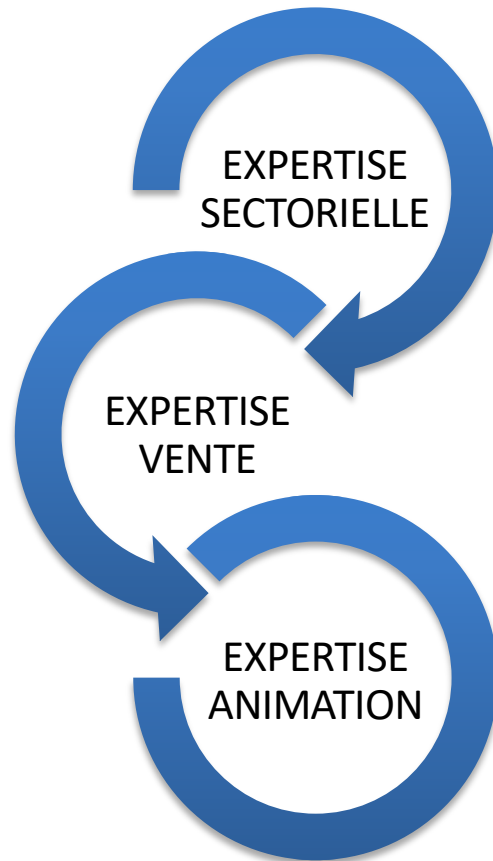


Cas client 4

Animation du séminaire commercial annuel d'un courtier

Notre client	Un grand courtier français
Contexte	<p>A l'occasion de son séminaire de début d'année notre client souhaitait construire un référentiel commun autour de pratiques qui fédéreront ses équipes par la suite. Son objectif était de travailler sur les dimensions comportementales individuelles et collectives sur trois thèmes :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Adapter sa communication en identifiant les styles de communication de ses interlocuteurs externes et internes▪ Se différencier de la concurrence▪ Travailler en équipe, souder les équipes
Notre accompagnement	<ul style="list-style-type: none">▪ En amont du séminaire : Interviews d'un panel de chargés de clientèle et de managers pour coller à leurs attentes▪ Conception et animation du séminaire regroupant 70 participants<ul style="list-style-type: none">▪ Séquence 1 : Les styles de communication : mieux se connaître, repérer le style de son interlocuteur, et adapter sa communication - auto diagnostic et trainings▪ Séquence 2 : Se différencier de la concurrence grâce à un pitch percutant - concours de pitches▪ Séquence 3 : Quel intérêt de travailler en équipe ? - études de cas + épreuve team building▪ Séquence 4 : Réalisation de fresques : A quoi ressemblera notre cabinet dans 5 ans ?
Résultats	<ul style="list-style-type: none">▪ Evaluations très positives des participants▪ Satisfaction de la DG

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