

## « SORTIR DE SON CERCLE DES PRÉOCCUPATIONS ! »



Au travers du concept de « cercle des préoccupations », Stephen R. Covey a très bien décrit ces personnes qui passent leur temps à ressasser les raisons qui les empêchent d'agir. Le plus souvent il s'agit de domaines sur lesquelles elles n'ont pas de contrôle ou d'influence, qu'elles ne peuvent que subir. Tels des Don Quichotte elles dépensent leur énergie à se battre contre des moulins à vent...

Dans le « cercle des préoccupations » de certains commerciaux ou managers on retrouvera par exemple : la remise en question de la stratégie de leur entreprise, des décisions de la Direction, les produits de la concurrence, les tarifs trop élevés des offres, le manque de disponibilité des prospects...

Une grande partie du temps des réunions commerciales et des entretiens individuels entre managers et commerciaux est consacrée à discuter de toutes les raisons, bonnes ou mauvaises, qui font que les actions prévues ne sont pas réalisées et que les objectifs commerciaux ne seront pas atteints !

La solution n'est pas de nier les problèmes et dysfonctionnements qui peuvent exister, mais de réfléchir à comment faire « avec ».

Pour le commercial il s'agira de se concentrer en priorité sur ce qu'il maîtrise : son organisation, sa prospection téléphonique, la préparation de ses rendez-vous, ses relances commerciales...

Son manager pourra l'aider en adoptant une posture de coach :  
« *Sachant que nos tarifs sont effectivement élevés ou que les clients sont très sollicités ou que notre service de gestion n'est pas suffisamment réactif... Comment vas-tu y arriver quand même ? Qu'est-ce qui ne dépend que de toi ? Sur quoi as-tu vraiment la main ?* »



## FORMEZ VOS COMMERCIAUX AUX TECHNIQUES DE RÉSEAUTAGE !

### POURQUOI FAIRE ?

Pour augmenter l'efficacité des commerciaux et de leurs managers en les aidant à se constituer un véritable réseau professionnel.

### LES SUJETS TRAVAILLÉS PENDANT NOS FORMATIONS RÉSEAUTAGE

- Performer lors d'un événement professionnel : salon, cocktail, conférence...
- Quelles tactiques et quelle posture pour faire la différence et multiplier les contacts ?
- Comment utiliser efficacement les réseaux professionnels et réseaux d'affaire ?
- Comment utiliser efficacement LinkedIn pour prospecter mais aussi pour fidéliser ses clients ?
- Oser systématiser la demande de recommandations

### INTÉRÊT DE LA FORMATION AU RÉSEAUTAGE ?

- ROI rapide
- Une alternative motivante aux méthodes traditionnelles de prospection
- Un travail indispensable sur la posture et la différenciation

N'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus



## NOS PROCHAINS ÉVÉNEMENTS

### • Atelier LAB du 27 septembre :

**"Comment concilier l'animation des réseaux (rémunération variable, incentives, campagnes commerciales) et les contraintes de la DDA ?"**

Un atelier DDA consacré à faire le point à la veille du 1<sup>er</sup> octobre, date limite de la mise en conformité.

Lieu : LAB 20 rue Drouot 75009 Paris  
Horaires : 14h00-17h30

Inscriptions : <https://www.newsassurancespro.com/produit/atelier-de-formation-concilier-lanimation-reseaux-contraintes-de-dda>

### • Conférence d'Hervé Kayser le 18 octobre sur le thème :

**« La performance commerciale des réseaux d'assurance »**

Dans le cadre de la réunion du Club FFA Ile de France - Nord  
Lieu : FFA au 26 Boulevard Haussmann 75009 Paris.

## NOUVEAUX CLIENTS

Voici quelques-uns des nouveaux clients qui nous ont fait confiance en 2018

- GAN PREVOYANCE
- MACIF
- MMA EXPERTISE PATRIMOINE
- SANTEVET
- UNMI

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 d'aider les acteurs du secteur de l'assurance à renforcer la compétitivité de leurs réseaux commerciaux.

