

Le client est-il vraiment roi ?



Bien sûr il est important de chercher à satisfaire son client en répondant à ses besoins et à ses attentes. Pour autant il est également primordial que le commercial sache s'affirmer en adoptant une posture "d'égal à égal" vis-à-vis de son client. Sans cela il lui sera difficile d'oser aborder dans son questionnement certains sujets intimes, de challenger son client sur ses choix, d'obtenir des contreparties lors d'une négociation, de gérer avec assertivité d'éventuelles situations de tension, ou encore de demander des recommandations en fin d'entretien commercial... bref autant de situations peu évidentes lorsqu'on a un roi en face de soi !

Si le client est roi, alors son conseiller commercial doit l'être également !



Lancement du 1^{er} baromètre de la motivation des commerciaux du secteur assurance/protection sociale

Nous lançons en partenariat avec le cabinet d'études **GOLDER & PARTNERS**, le premier Baromètre-Benchmark portant sur la motivation des réseaux salariés du secteur assurance/protection sociale.

L'objectif de ce baromètre est double :

Prendre tous les 2 ans la température précise de votre réseau commercial
Le benchmarker par rapport aux autres réseaux du secteur (compagnies d'assurance, IP et mutuelles)

Comment ?

En mesurant la satisfaction globale de vos commerciaux par rapport à leur activité ainsi que leur degré de motivation

Au travers de 26 critères analysés parmi lesquels : offre et gestion, politique commerciale et objectifs, management des équipes, support technique et formation, objectifs et rémunération, reconnaissance et confiance...

En déterminant les critères les plus importants dans la motivation et la satisfaction globale = les Drivers

En distinguant les différences selon les régions, secteurs et modes d'exercice (sédentaires/itinérants...)

Quel intérêt pour vous ?

Identifier précisément le niveau de motivation de vos équipes

Savoir ce que pensent vraiment vos commerciaux

Prioriser vos chantiers et actions à mener

Mais aussi repérer les critères corrélés avec la réussite de vos meilleurs commerciaux

N'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus.



Quand la recherche de performance commerciale sert les intérêts du client !

Comme chacun sait l'objectif premier de la DDA est de protéger le consommateur en l'assurant notamment que le contrat qui lui est proposé correspond bien à ses besoins.

Quoi de mieux dès lors qu'un atelier de formation « DDA compatible » permettant au commercial d'effectuer une bonne découverte grâce à un travail spécifique sur les techniques de questionnement couplé avec des exercices d'écoute active ?

Bref, aider le commercial à déterminer la solution adaptée aux besoins de son client, et donc aller dans le sens recherché par la DDA, CQFD !

Plusieurs clients nous ont déjà demandé de les accompagner sur ce thème dans le cadre de leurs obligations de formation liées à la DDA. Pourquoi pas vous ?



On ne fait pas boire un âne qui n'a pas soif...

Pour que certains de vos collaborateurs acceptent de remettre en question leurs pratiques, de sortir de leur zone de confort, ou simplement de jouer le jeu pendant une formation, il faut absolument commencer le module de formation mais aussi chaque séquence par une phase de prise de conscience. Pour cela rien de tel qu'une mise en situation, voire une « mise en difficulté », afin de démontrer à tous l'intérêt de s'entraîner !

En effet nous rencontrons tous les jours des commerciaux et des managers commerciaux nous disant savoir ce qu'il faut faire dans telle ou telle situation de vente ou de management, sachant souvent l'expliquer précisément, mais beaucoup moins à l'aise lorsqu'il s'agit de passer à l'action et de faire ce qu'ils savent ...

NOUVEAUX CLIENTS

Voici quelques-uns des nouveaux clients pour qui nous avons mené des missions ces derniers mois :

- GROUPE PRO BTP
- AXA FRANCE
- MILTIS MUTUELLE
- HARMONIE MUTUELLE
- THEOREME
- CMONASSURANCE

Etudes de cas clients

En cliquant sur ces liens découvrez des études de cas par catégories de clients :

- [Etudes de cas Mutuelles/Protection sociale](#)
- [Etudes de cas Courtiers](#)
- [Etudes de cas Animation d'intermédiaires](#)

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.

