

# parrainage et recommandation ... booster ses prospects

DES PROJETS  
DES HOMMES  
04 93 27 09 25

**La fonction commerciale vit une révolution.  
Aujourd'hui, il faut plus de 18 appels  
pour décrocher un prospect !**

**Par ailleurs les clients imposent de nouvelles règles.  
Craintifs dans leurs choix suite à la crise, saturés d'informations internet, ils sont plus exigeants et ont l'illusion de la connaissance.**



Le conseiller patrimonial doit impérativement revoir sa stratégie. Les techniques de recommandation fondées sur le storytelling apportent une réponse pertinente à cette problématique et décuplent les ratios de prise de rendez-vous.

## OBJECTIFS

- Prendre conscience de la force de la méthode et démystifier l'acte commercial
- Partager son savoir faire et découvrir d'autres méthodes
- Apprendre à intégrer le parrainage au quotidien dans la relation commerciale
- Pouvoir pratiquer immédiatement après le stage

## DUREE

Cette formation dure 2 jours... adaptables et modulables en fonction de vos besoins.

## LE PLUS PEDAGOGIQUE

Outre l'apprentissage d'une méthode de mémorisation pratique, le stage qui est émaillé de vidéos, jeux de rôle, études de cas, met à votre disposition une batterie d'outils simples et structurants pour vous permettre d'être immédiatement opérationnel sur le terrain.

## CONTENU

**COMMENT être plus efficace**  
**Objectif : booster ses ratios de rendez-vous prospects**

- Clarifier mes objectifs de conquête de nouveaux clients en m'inscrivant dans la stratégie de l'entreprise
- Les leviers pour être plus efficace
- L'entonnoir du résultat

## PERSONNES CONCERNÉES

**Conseillers patrimoniaux,  
agents généraux, courtiers et  
collaborateurs de la force de vente**  
Groupes : 8 à 10 participants

- La recommandation : une vraie stratégie
- Pourquoi j'obtiens, ou pas, des recommandations ?
- Tout commence par... les phrases clefs

## ARGUMENTAIRES et METHODES

**Objectif : acquérir des outils simples et immédiatement opérationnels**

- L'argumentaire inter-génération
- "Le carnet reco"
- La méthode AIR
- L'intérêt économique pour le client
- Négocier avec la recommandation
- Prise de rendez-vous suite à une recommandation
- Créer des "parrains" en recrutant

## MISE EN PRATIQUE

**Objectif : valider l'aisance dans l'utilisation des outils**

- Retour d'expérience
- Personnaliser les argumentaires
- Jeux de rôle
- Renforcer la confiance, simplifier les messages, améliorer les comportements
- Construire sa propre stratégie et affiner une tactique en partant de son relationnel interne et externe