



Le traitement des objections en assurance : Du mental dans vos ventes

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Le traitement des objections en assurance : Du mental dans vos ventes

De Books on Demand Editions

Le traitement des objections en assurance : Du mental dans vos ventes De Books on Demand Editions

Une objection, c'est une demande d'argumentation et d'informations complémentaires. Vous trouverez dans ce guide une définition de l'objection en assurance et comment son traitement s'intègre dans le process de votre entretien de vente. Puis, je vous présenterai les différentes méthodes de traitement des objections dans le domaine de l'assurance pouvant très facilement être dupliquées dans d'autres domaines commerciaux. J'y aborde les techniques de bases mais aussi, et surtout, la pratique de l'écoute active dans le traitement des objections. J'aborderai ensuite le cas du traitement de l'objection prix, figure emblématique des objections, ainsi que la manière de répondre aux objections lors d'une négociation d'augmentation de prime. Je finirai par le traitement des objections de départ, puis par la réalisation de votre guide de traitement des objections. Je n'aborderai pas ici les techniques de manipulation ou d'influence, mon propos est d'expliquer comment créer une relation dans la durée avec un client, acquérir les techniques permettant l'écoute et la découverte des besoins de votre interlocuteur. Ce travail vous permettra, également, une meilleure connaissance de vous-même et de votre communication. La meilleure stratégie reste l'approche gagnant-gagnant qui vous permet de vendre et d'être performant, car la performance en assurance se doit d'être vertueuse. Vous devez trouver cette troisième voie, entre le gagner et le perdre. Il s'agit du respect de la partie adverse, loin de la loi du plus fort. Cette stratégie sera en droite ligne avec les nouvelles obligations d'information et de devoir de conseil qui s'imposent à tous...

 [Télécharger Le traitement des objections en assurance : Du men ...pdf](#)

 [Lire en ligne Le traitement des objections en assurance : Du m ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne Le traitement des objections en assurance : Du mental dans vos ventes De Books on Demand Editions

112 pages

Présentation de l'éditeur

Une objection, c'est une demande d'argumentation et d'informations complémentaires. Vous trouverez dans ce guide une définition de l'objection en assurance et comment son traitement s'intègre dans le process de votre entretien de vente. Puis, je vous présenterai les différentes méthodes de traitement des objections dans le domaine de l'assurance pouvant très facilement être dupliquées dans d'autres domaines commerciaux. J'y aborde les techniques de bases mais aussi, et surtout, la pratique de l'écoute active dans le traitement des objections. J'aborderai ensuite le cas du traitement de l'objection prix, figure emblématique des objections, ainsi que la manière de répondre aux objections lors d'une négociation d'augmentation de prime. Je finirai par le traitement des objections de départ, puis par la réalisation de votre guide de traitement des objections. Je n'aborderai pas ici les techniques de manipulation ou d'influence, mon propos est d'expliquer comment créer une relation dans la durée avec un client, acquérir les techniques permettant l'écoute et la découverte des besoins de votre interlocuteur. Ce travail vous permettra, également, une meilleure connaissance de vous-même et de votre communication. La meilleure stratégie reste l'approche gagnant-gagnant qui vous permet de vendre et d'être performant, car la performance en assurance se doit d'être vertueuse. Vous devez trouver cette troisième voie, entre le gagner et le perdre. Il s'agit du respect de la partie adverse, loin de la loi du plus fort. Cette stratégie sera en droite ligne avec les nouvelles obligations d'information et de devoir de conseil qui s'imposent à tous. Biographie de l'auteur

Formateur et Coach.

Download and Read Online **Le traitement des objections en assurance : Du mental dans vos ventes** De Books on Demand Editions #4G35YBWZAKO

Lire Le traitement des objections en assurance : Du mental dans vos ventes par De Books on Demand Editions pour ebook en ligneLe traitement des objections en assurance : Du mental dans vos ventes par De Books on Demand Editions Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Le traitement des objections en assurance : Du mental dans vos ventes par De Books on Demand Editions à lire en ligne.Online Le traitement des objections en assurance : Du mental dans vos ventes par De Books on Demand Editions ebook Téléchargement PDFLe traitement des objections en assurance : Du mental dans vos ventes par De Books on Demand Editions DocLe traitement des objections en assurance : Du mental dans vos ventes par De Books on Demand Editions MobipocketLe traitement des objections en assurance : Du mental dans vos ventes par De Books on Demand Editions EPub
4G35YBWZAKO4G35YBWZAKO4G35YBWZAKO