

Le développement commercial dans une agence générale d'assurance

RS3119 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41036
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

AGEA PROMOTION · SIRET : 33127007400023

CPNEFP de la branche des agences générales d'assurance

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La montée en compétences commerciales des salariés des agences générales d'assurance est reconnue par la branche comme une nécessité au regard de l'évolution de la relation client, de la pression concurrentielle et du développement du digital.

Certifier les compétences commerciales des salariés des agences générales d'assurances.

Le certificat de développement commercial dans une agence générale d'assurance est une réalisation des partenaires sociaux de la branche (accord du 11 juillet 2017 suite aux conclusions de l'étude menée par son Observatoire des Métiers et des Qualifications).

Cette certification vise à doter les salariés d'agences du portefeuille de compétences commerciales nécessaires à l'exercice des métiers dans un contexte de pression concurrentielle, d'évolution de la relation client et de digitalisation des activités du secteur.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences évaluées en développement commercial dans une agence générale d'assurance se déclinent en 3 grandes activités :

1. Concevoir et déployer des actions commerciales

- Animer des manifestations commerciales
- Contribuer à l'adaptation des documents commerciaux en conformité avec la réglementation
- Mettre en œuvre, relancer et suivre les opérations commerciales
- Appréhender les cibles clients, le marché, les produits et ceux de la concurrence pour adapter son approche commerciale
- Appliquer et suivre la stratégie commerciale définie par l'agent
- Créer des plans d'actions commerciales
- Participer au suivi de l'activité commerciale
- Réaliser des études de marché
- Concevoir les outils et supports des opérations commerciales
- Adapter son approche commerciale au profil du client (particulier, entreprise,...)

2. Développer un portefeuille client

- Suivre et conseiller en termes de produits pour adapter les garanties aux besoins du client et de son évolution en cohérence
- Alimenter et gérer un fichier client
- Mener des actions de fidélisation (ex : enquête de satisfaction) et/ou de multi-équipement (vente additionnelle,

vente rebond)

- Répondre aux appels d'offre clients

3. Conquérir de nouveaux clients

- Identifier une cible de prospection
- Alimenter et gérer un fichier de prospection en vue de mener des actions de prospection
- Prospecter un secteur géographique ou une population définie à partir d'un fichier prospect
- Développer et adapter un argumentaire commercial visant à convaincre le client
- Répondre aux appels d'offre prospects
- Traiter les leads (contacts internet) entrants

Évaluation de l'ensemble des compétences du référentiel

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Salariés amenés à être en contact avec la clientèle.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3119/>