

**La recommandation est un accélérateur de développement et doit être considérée comme un des axes majeurs de votre stratégie commerciale.**

**Cette formation vous permettra de maîtriser les clés de la recommandation et de découvrir comment l'utiliser pour optimiser votre développement commercial.**

## Objectifs

- Comprendre les enjeux et avoir la bonne posture pour vous faire recommander.
- Maîtriser la technique d'expression et savoir gérer les objections.
- Identifier les actions à mettre en place pour développer votre portefeuille.

## Modalités pratiques

- Accès via un espace personnel et sécurisé.
- 3 modules en e-learning (durée des vidéos : environ 1h).
- Quiz d'évaluation réguliers et test final de validation des connaissances.
- Durée de disponibilité : 60 jours.

## Programme

### Module 1 – Maîtriser les clés de la recommandation

- Avoir un mental « positif » et une posture adaptée
- Etre en conviction
- Avoir une écoute active

### Module 2 – Solliciter des recommandations et gérer les objections

- Impliquer son interlocuteur dans le process de recommandations
- Savoir formuler sa demande de recommandations
- Faire face aux objections

### Module 3 – Construire une stratégie

- Identifier les cibles
- Définir les actions marketing et les moyens associés
- Evaluer vos actions pour améliorer votre stratégie

## Public visé & prérequis

Ce module s'adresse aux Consultants en Gestion de Patrimoine et aux personnes souhaitant développer leur portefeuille de clients par le biais de la recommandation.

» **Aucun prérequis n'est nécessaire pour s'inscrire à cette formation.**

## Le + Primonial School

- Formation « clé en main », pragmatique et opérationnelle.
- Bonus : outils pratiques, fiches de synthèse et vidéos.



**279 €**

Primonial School est une marque de Primonial dédiée à la formation. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 53314 75 auprès du préfet de région d'Ile-de-France. Primonial School est référencée Datadock.

PRIMONIAL - SAS au capital de 173 680 euros. 484 304 696 RCS Paris. Société de conseil en gestion de patrimoine. NAF 6622Z. CIF adhérent à l'ANACOFI-CIF sous le N° E001759, Association agréée par l'AMF, Intermédiaire en Assurance inscrit en qualité de courtier et Mandataire Non Exclusif en Opérations de Banque et en Service de Paiement inscrit à l'ORIAS sous le N° 07 023 148. Carte professionnelle « Transaction sur Immeubles et fonds de commerces avec détention de fonds » N° CPI 7501 2016 000 013 748 délivrée par la CCI de Paris Ile-de-France conférant le statut d'Agent immobilier, garantie par Zurich Insurance PLC, 112 avenue de Wagram 75017 Paris. Responsabilité Civile Professionnelle et Garantie Financière N° 7400021119. Siège social : 6/8 rue du Général Foy - 75008 Paris. Tél. : 01 44 21 70 00. Adresse postale : 6/8 rue du Général Foy – CS 90130 – 75380 PARIS Cedex 8. Droits photo : Shutterstock.