

Savoir exploiter les arguments techniques et réglementaires à des fins commerciales, via l'expérience.



3 HEURES FORMATION DDA

I-CODEX *Expérience*

I-CODEX vous propose un concept inédit pour réussir vos négociations commerciales sur le marché de la santé et prévoyance collective / TNS (conquête et fidélisation).

Les formations commerciales et réglementaires traditionnelles ont un impact limité sur la performance commerciale de vos équipes ?

I-CODEX a conçu I-CODEX Expérience, un dispositif entièrement nouveau et inédit sur le marché : l'acquisition des compétences grâce à la simulation de situations professionnelles fictives et réalistes.

Votre équipe commerciale percevra rapidement l'utilité de cette forme d'apprentissage et se montrera très motivée pour s'investir de façon professionnelle dans ce type d'animation. Les résultats seront ainsi rapides, mais surtout MESURABLES (par l'évolution des taux de réalisation et de conservation des contrats).

I-CODEX EXPÉRIENCE VOUS PROPOSE UN MODÈLE UNIQUE D'ACQUISITION DES COMPÉTENCES À DESTINATION DE VOTRE ÉQUIPE COMMERCIALE.



Le parcours pédagogique et opérationnel que nous vous proposons permet d'acquérir un savoir-faire professionnel et un savoir-faire opérationnel.

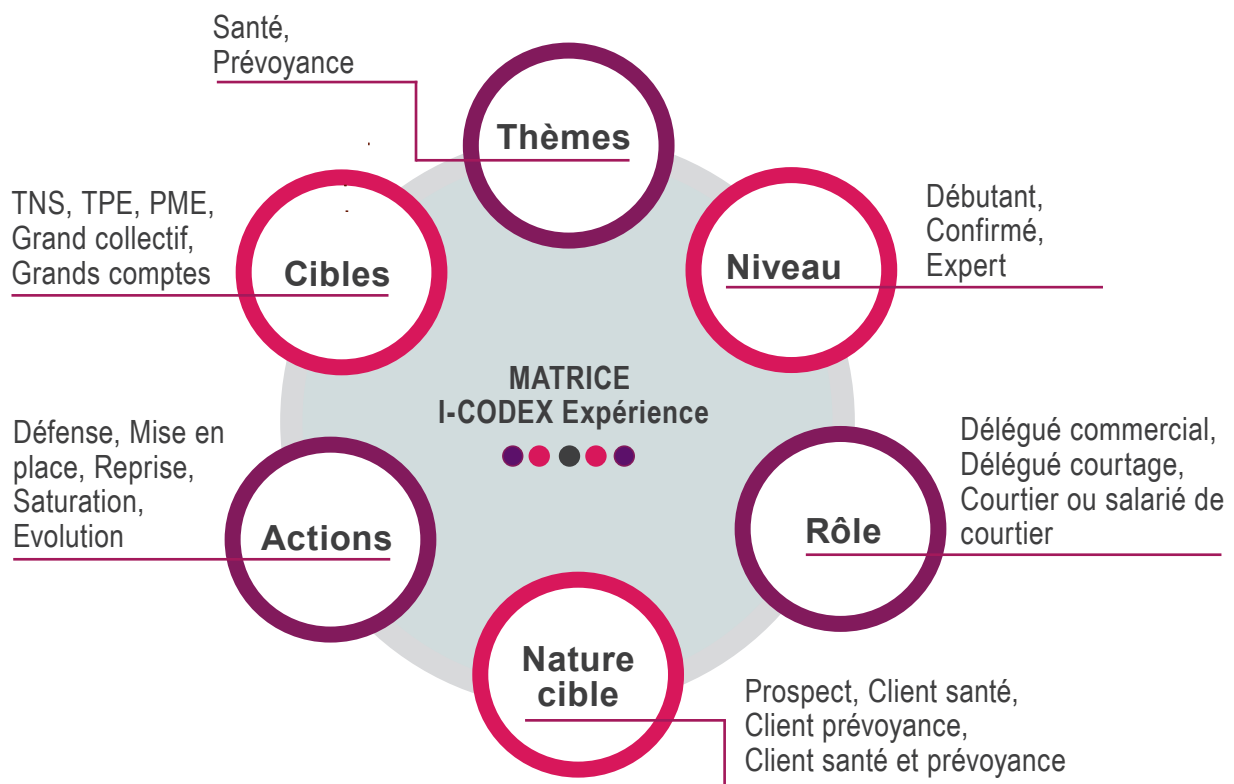
Les échanges s'opèrent comme sur les dossiers réels : appels téléphoniques, mails, rendez-vous, réunions etc...

Les domaines concernés sont les suivants :

- Savoir réaliser une vente de contrat collectif santé / prévoyance.
- Savoir conserver un contrat collectif santé / prévoyance.
- Gagner en efficacité pour les équipes.
- Gagner en visibilité managériale pour les responsables commerciaux.

L'objectif pour celui qui est accompagné va être de conserver le contrat fictif, ou de le réaliser, avec en face quelqu'un qui va se comporter comme un client, plus ou moins averti selon le degré d'expertise de la personne à accompagner. Avec pour chaque dossier un debriefing final, présentant la description de ce qu'il aurait fallu faire ou ne pas faire pour conserver ou réaliser le contrat, tant sur le plan réglementaire, technique que commercial.

I-CODEX Expérience s'appuie sur une matrice large de combinaisons, adaptables au profil collectif et/ou individuel des équipes.



MODE OPÉRATOIRE



Tu me dis, j'oublie.
Tu m'enseignes, je me souviens.
Tu m'impliques, j'apprends.

Benjamin Franklin

Un déploiement opérationnel

La solution est construite pour vous selon vos enjeux.

Grâce à une bibliothèque de cas, issus de nombreuses années d'expériences et si nécessaire la conception de cas inédits spécifiques à vos besoins, nous concevons un parcours de simulation individualisé.

Chaque parcours est bâti sous forme d'un scénario constitué de cas, et jalonné de restitutions et d'analyses individualisées. Ce mode opératoire permet d'assurer l'adhésion et la validation des acquis.

Des objectifs précis d'amélioration sont définis lors d'un entretien avec le manager, puis lors d'échanges préalables avec chaque commercial. Ils conditionneront les cas qui seront utilisés.

Une approche collaborative

Pour une évolution optimale des compétences, et afin de rester réaliste et non chronophage, le travail d'accompagnement se déroule sur une durée comprise entre 6 et 18 mois, pour 6 à 12 cas traités.

Il comprend une évaluation présentée au commercial et remise à son manager tous les 3 mois.

L'investissement pour chaque commercial est de l'ordre d'une journée par mois.

A la fin du parcours, une évaluation d'ensemble est présentée, rapportée aux objectifs initiaux. Le manager est invité à la compléter de l'évolution des performances commerciales réelles des personnes accompagnées.

Exemples de simulations



DRH

Je souhaite disposer d'un régime complémentaire santé sécurisé juridiquement et adapté à nos besoins.



Délégué syndical

J'attends un interlocuteur capable de me répondre rapidement sur un dossier litigieux.



Membres d'un CE

Nous souhaitons disposer de comptes techniques clairs, commentés en temps et en heure.



Personnel de l'entreprise

Nous souhaitons pouvoir assister à des réunions d'information efficaces et claires.

Les simulations sont basées sur des cas fictifs très réalistes. Elles incitent les participants à l'action et les itinéraires de progression sont construits pour répondre à vos objectifs.

Nos plus values



La garantie d'être proche de la réalité

Les cas de simulation peuvent concerner l'ensemble des situations de prospection et de relations avec une entreprise cliente ou un TNS : situation de vente, défense de portefeuille, reconduction, présentation des comptes techniques, dossiers difficiles, évolutions réglementaires..., tant pour les réseaux directs qu'intermédiés.

La flexibilité de la solution

L'accompagnement peut concerner tout ou partie de l'équipe commerciale. Les simulations étant adaptées à chaque commercial, les profils les plus expérimentés en tirent également partie.

Des compétences opérationnelles à votre service

Les commerciaux peuvent travailler sans risque, ils sont immédiatement analysés sans jugement, et leur potentiel de progression leur est présenté tous les 3 mois.

I-CODEX Expérience est une solution qui fera gagner du temps à vos collaborateurs commerciaux grâce à un apprentissage efficace, basé sur l'expérience concrète.

I-CODEX, un interlocuteur sérieux

I-CODEX est un cabinet de conseil et de formation spécialisé dans le secteur de la protection sociale et disposant d'une forte expertise en assurance de personnes.

Nous nous adressons aux acteurs des régimes complémentaires et obligatoires, ainsi qu'aux opérateurs de services (éditeurs, assistants, réseau de soins...).

I-CODEX est une société totalement indépendante : cela nous permet de vous apporter une totale intégrité dans notre démarche et sécurise la confidentialité de nos actions à vos côtés.

Pour de plus amples renseignements

Tél : 07 77 36 14 05
Mail : dg@i-codex.fr
Dominique GAUCHER
Site web : www.i-codex.fr



I-CODEX SAS
3 rue de la Félicité 85 160 Saint Jean de Monts
SAS au capital de 15 000 €
RCS LA ROCHE-SUR-YON 832 510 440 00015 APE 7022 Z