



**Programme**  
**Tactique<sup>MD</sup>**

## **Augmenter votre performance dans la vente de produits d'assurance? Oui, c'est possible!**

**Découvrez et maîtrisez les stratégies des champions.**

L'IMRA rapporte que, sur une période de quatre ans, 80 % des conseillers financiers échouent. Afin d'augmenter considérablement vos chances de réussite, quoi de mieux que d'être entraîné et coaché par des champions de l'industrie? C'est ce que vous propose le programme TACTIQUE<sup>MD</sup>.

Le programme comprend deux phases :

**La Découverte** des stratégies de champions :

À l'aide de simulations d'entrevue sur ordinateur, le conseiller découvre les déficiences de son dialogue et les stratégies pour les corriger. Il reçoit aussi un total de dix stratégies de champion pour améliorer sa performance de vente. Il en choisit une pour l'appliquer.

**La Maîtrise** des stratégies de champions :

Afin de maîtriser une stratégie de champion, le conseiller l'applique pendant un mois et partage son expérience avec un groupe de collègues participant au programme. Le cycle se répète pendant trois mois.

**Vous apprendrez à utiliser des stratégies de champions pour :**

- éviter les pièges de la conversation;
- obtenir plus de « références »;
- neutraliser la tension dans un dialogue;
- obtenir plus de rendez-vous par appel;
- et beaucoup plus...

### **Témoignages**

(Extrait du rapport de Flavio Sandri sur les résultats du projet pilote à la succursale Anjou de Clarica)

« Depuis que je participe au programme TACTIQUE<sup>MD</sup>, mon ratio de ventes par rendez-vous est plus élevé. Ma commission par client a aussi augmenté. »

Céline Chaput, C.S.F, Clarica

« Ce programme développe l'efficacité du dialogue de vente – ce que nous avons beaucoup de difficulté à enseigner à nos conseillers. »

Flavio Sandri, formateur, Clarica

### **Pour qui est conçu le programme TACTIQUE<sup>MD</sup>?**

Pour le conseiller ou la conseillère qui cherche à augmenter :

- ses revenus;
- son volume de clients;
- la qualité et la quantité de ses « références »;
- son efficacité dans la prise de rendez-vous par téléphone;
- son taux de réussite dans la vente.

Pour le conseiller ou la conseillère qui accepte de partager son expérience des stratégies de champions avec un groupe de collègues et qui s'engage à réaliser les activités requises lors des deux phases du programme TACTIQUE<sup>MD</sup>.

### **Information générale**

- Coût total : 350 \$/participant
- Durée du programme : 3 mois
- Lieu des réunions : à la discrétion du groupe
- Fréquence des réunions : 1 par mois, d'une durée de 2 heures
- Groupe de 6 à 10 participants
- Animateur : désigné par le groupe de participants
- 15 unités de formation continue (UFC) accordées par la Chambre de sécurité financière du Québec.