

Appellation en anglais

Insurance sales advisor

Formation à suivre

Bac+2/ Bac+3

▶ DESCRIPTIF DU MÉTIER

Un conseiller commercial assurances travaille pour une banque ou assurance, son métier consiste à faire le suivi des ventes et de la prospection des nouveaux clients pour son société, à conseiller et à proposer des nouveaux produits assurances (habitation, retraite, voyage...) selon la situation de chaque assuré ainsi la gestion des dossiers de sinistres et des contrats...

Un conseiller commercial est un bon communicant qui doit savoir écouter et établir une relation de confiance avec ses clients.

💡 COMPÉTENCES TECHNIQUES

- Forte connaissance des différents produits d'assurance
- Avoir des Compétences commerciales et interpersonnelles dans la gestion de la clientèle.
- Parfaite maîtrise de la gestion de la relation client
- Connaissance approfondie du secteur d'assurances
- Des fortes compétences linguistiques
- Avoir des connaissances informatiques



👤 QUALITÉS PERSONNELLES

Capacité de travailler en groupe

Créativité

Bon communicant

Rigueur

Persévérance

Adaptabilité

Capacité d'anticiper

Sens commercial et de négociation

Pouvoir argumenter et convaincre

La prise d'initiation

✦ PRINCIPALES MISSIONS DU MÉTIER

- Renseigner ses clients sur les différents nouveaux produits ;
- Satisfaire les besoins des clients et les rassurer ;
- Développer un portefeuille client ainsi qu'un portefeuille partenaire ;
- Vendre des produits d'assurance ;
- Gérer et établir les différents dossiers et contrats pour les clients ;
- Négocier et conclure la vente .