

## Mission

Développer les ventes, conquérir et fidéliser la clientèle en commercialisant des contrats d'assurances ou produits d'épargne répondant aux besoins et attentes des clients, dans une relation de face à face à leur domicile ou dans un lieu extérieur à l'entreprise.

# B2. VENTE ITINÉRANTE

## Exemples d'intitulés des métiers

- Conseiller.ère assurance/Conseil en assurance et épargne
- Producteur.trice salarié.e / Chargé.e de mission en assurance
- Responsable de développement/ Inspecteur.rice vendeur.se / Inspecteur.rice commercial.e
- Conseiller.ère patrimonial.e

## Illustrations d'activités mises en œuvre

<b>Veille et développement</b>	<p>Assurer une veille pour collecter et analyser les informations permettant de détecter des prospects, le besoin client en amont de l'échange</p> <p>Suivre les évolutions (environnementales, technologiques, juridiques ou concurrentielles) dans son domaine d'expertise</p>
<b>Prospection et fidélisation</b>	<p>Etablir un plan de prospection sur son périmètre géographique ou sectoriel</p> <p>Contacter des prospects pour leur proposer des rendez-vous ou leur faire une offre commerciale</p> <p>Contacter des clients pour faire le point avec eux sur leur couverture assurantielle et leurs besoins</p>
<b>Recueil et identification des besoins des clients</b>	<p>Prendre en charge les demandes (appels, courriers, courriels, messages sur les réseaux sociaux...) et leur apporter une réponse (rendez-vous, devis...)</p> <p>Conduire un entretien commercial en face à face avec le client, au domicile ou sur le lieu de travail de celui-ci (clientèle professionnelle), sur un salon...</p> <p>Ecouter et questionner le client pour comprendre son besoin</p>
<b>Vente de contrats ou de produits</b>	<p>Identifier les contrats et produits de l'entreprise pouvant répondre à la demande du prospect ou du client</p> <p>Vérifier les conditions d'acceptation du risque ou de souscription du produit et déterminer le tarif applicable</p> <p>Proposer au prospect ou client le produit répondant le mieux à ses besoins et développer les arguments de vente appropriés</p> <p>Réaliser un diagnostic épargne ou un bilan patrimonial</p> <p>Négocier et conclure la vente, formaliser le contrat en réalisant les opérations administratives, ou bien en transmettant l'avenant ou la proposition au service de gestion</p>
<b>Conseil, accompagnement et aide à la décision</b>	<p>Prendre en compte les événements survenant au cours de la vie du contrat</p> <p>Informier et conseiller le client sur l'amélioration de sa couverture assurantielle</p> <p>Informier et accompagner le client dans ses démarches et sur les outils dématérialisés mis à sa disposition</p>

## Exemples de connaissances et compétences professionnelles mobilisées

- Les contrats et les produits et services relevant de son domaine
- Le marché de l'assurance dans son périmètre géographique ou sectoriel
- Son portefeuille de clientèle
- Les techniques d'expression orale et téléphonique
- Les moyens de protection et de prévention
- Mettre en œuvre les techniques de vente des contrats et produits d'assurance ou d'épargne
- Mettre en œuvre les techniques de prospection commerciale
- Mener un entretien et mettre en confiance son interlocuteur
- Analyser le besoin du client
- Formaliser et restituer de l'information
- Comprendre le client et lui apporter des réponses claires
- Négocier, argumenter, convaincre
- Agir avec réactivité et adaptabilité
- Faire preuve de capacité d'écoute
- Faciliter la compréhension et faire preuve de pédagogie
- Prendre des responsabilités et des initiatives dans son champ de compétences

## Voies possibles d'accès aux métiers

### Formation initiale ou continue

---

CQP Chargé de relation clientèle assurance,  
BTS Assurance

Autres diplômes ou certification de niveau Bac +2 à +5 (niveaux 5 à 7)  
dans les domaines de la relation client, de la vente, des techniques  
de commercialisation, de la commercialisation de produits d'assurances  
ou financiers, de gestion de patrimoine

### Expérience professionnelle antérieure au sein des sociétés d'assurances

---

Soutien commercial et appui aux réseaux (B6)  
Vente sédentaire (B1)

## Exemples de passerelles de mobilité vers d'autres métiers

Vente sédentaire (B1)  
Souscription, prévention et vente d'affaires (B3)  
Animation de réseaux commerciaux non-salariés (B4)

## Dimension relationnelle des métiers

Relations quotidiennes avec les clients  
Relations internes fréquentes avec les autres métiers du domaine Distribution et le  
développement commercial (B) et Relation client et opérations d'assurances (C)  
Relations possibles avec les membres des réseaux non-salariés