

Maîtriser la Vente de Solutions Bancaires et d'Assurance aux Entreprises : Financement, Trade Finance, Cyber-Assurance et Prévoyance

Lien : https://maroc-performance.com/formation/maitriser-la-vente-de-solutions-bancaires-et-dassurance-aux-entreprises-financement-trade-finance-cyber-assurance-et-prevoyance

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
COM155

CATÉGORIE
Ventes Sectorielles & Solutions Spécialisées

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les besoins financiers, bancaires et assurantiels des entreprises
- Maîtriser les principales solutions de financement destinées aux entreprises
- Développer la vente de solutions de Trade Finance et de financement du commerce international
- Identifier et commercialiser les solutions de Cash Management adaptées aux entreprises
- Maîtriser les fondamentaux de la vente d’assurances professionnelles
- Comprendre les enjeux et mécanismes de la Cyber-Assurance
- Développer la vente de solutions de prévoyance et de protection collective
- Réaliser un diagnostic global des besoins financiers et des risques du client
- Identifier les opportunités d’upselling et de cross-selling sur les comptes entreprises
- Construire des propositions commerciales à forte valeur ajoutée et adaptées aux différents décideurs
- Maîtriser les techniques de négociation, de traitement des objections et de closing B2B
- Piloter la performance commerciale tout en intégrant les exigences de conformité et de devoir de conseil

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Chargés d’affaires entreprises
- ✔ Conseillers clientèle professionnelle et corporate
- ✔ Relationship Managers
- ✔ Corporate Banking Managers
- ✔ Business Developers des banques et compagnies d’assurance
- ✔ Account Managers et Key Account Managers
- ✔ Responsables Grands Comptes
- ✔ Sales Managers et Directeurs Commerciaux
- ✔ Banquiers spécialisés en Trade Finance
- ✔ Conseillers en assurance entreprises et courtiers
- ✔ Responsables Bancassurance
- ✔ Responsables Cash Management et solutions de paiement
- ✔ Responsables Cyber-Assurance et risques entreprises
- ✔ Responsables RH et commerciaux spécialisés en prévoyance collective
- ✔ Professionnels souhaitant développer la vente de solutions financières et assurantielles auprès des entreprises

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les besoins financiers et assurantiels des entreprises

- Identifier les enjeux de trésorerie, financement, investissement et protection
- Comprendre les différents profils de risques selon la taille et le secteur d'activité
- Construire une approche commerciale centrée sur les enjeux économiques du client

2 / Maîtriser les solutions de financement des entreprises

- Présenter crédits d'investissement, lignes de trésorerie, financement d'équipements et solutions structurées
- Analyser besoins, capacité de remboursement et structure financière
- Construire une proposition de financement adaptée au cycle économique de l'entreprise

3 / Développer les ventes de Trade Finance

- Comprendre crédits documentaires, garanties bancaires, remises documentaires et financements du commerce
- Identifier les besoins liés aux importations, exportations et opérations internationales
- Construire des solutions adaptées aux flux commerciaux et aux risques des transactions

4 / Vendre les solutions de gestion de trésorerie et Cash Management

- Identifier les besoins de gestion des flux et d'optimisation de trésorerie
- Présenter encaissements, paiements, cash pooling et solutions digitales
- Démontrer les gains de productivité, sécurité et visibilité financière

5 / Maîtriser la vente des assurances professionnelles

Maroc Performance

- Identifier les principaux risques auxquels sont exposées les entreprises
- Présenter les solutions de responsabilité, dommages, pertes d’exploitation et protection des dirigeants
- Adapter la couverture aux activités et à l’exposition réelle du client

6 / Développer la Cyber-Assurance

- Identifier les risques liés aux cyberattaques et aux incidents numériques
- Comprendre les principales garanties et exclusions des contrats cyber
- Construire un argumentaire fondé sur la prévention, le transfert de risque et la continuité d’activité

7 / Vendre les solutions de prévoyance et de protection des salariés

- Identifier les besoins en santé, prévoyance et protection collective
- Comprendre les attentes des dirigeants, RH et salariés
- Construire une proposition de valeur combinant protection sociale et attractivité employeur

8 / Réaliser un diagnostic financier et assurantiel

- Préparer un entretien de découverte structuré
- Identifier besoins explicites, risques non couverts et opportunités latentes
- Construire une cartographie des besoins bancaires et assurantiels du compte

9 / Développer une stratégie de Cross-Selling et d’Upselling

- Identifier les produits complémentaires pertinents
- Détecter les opportunités à partir des événements financiers et opérationnels du client
- Augmenter l’équipement et la valeur du portefeuille sans dégrader la relation client

10 / Construire une proposition commerciale à forte valeur

- Relier chaque solution à un besoin ou risque identifié
- Quantifier les bénéfices économiques lorsque cela est possible

Maroc Performance

- Présenter une offre claire, différenciante et adaptée aux décideurs

11 / Négocier et sécuriser le Closing

- Traiter les objections sur prix, garanties, conditions et engagements
- Gérer les différents décideurs : Direction Générale, Finance, Achats et RH
- Construire un processus de décision et obtenir les engagements nécessaires à la conclusion

12 / Piloter la performance commerciale et la conformité

- Suivre acquisition, taux d’équipement, revenus par compte, cross-selling et fidélisation
- Respecter les exigences de conformité, de devoir de conseil et de protection des données
- Mettre en place une démarche d’amélioration continue de la performance commerciale

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

01 au 10 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
29 Mars au 07 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
24 Mai au 02 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 28 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 22 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance