

Conseiller Clientèle Débutant AXA

en contrat de professionnalisation

■ **Caractéristiques**

• **Durée:** 1 an en contrat de professionnalisation pour 800 heures

• **Après de qui:** AXA en partenariat avec un organisme de formation (TMK Performances) et l' IPAC,

• **But:** se former à l'exercice de la vente/conseil en protection financière, tout en validant une première expérience professionnelle.

• **Crédibilité professionnelle:**

* L'enseignement théorique est validé par l'obtention de l'habilitation de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances (FFSA) nécessaire à l'exercice du métier de conseil

* en parallèle, application sur le terrain, du métier auprès d'un tuteur AXA France.

■ **L'engagement AXA :**

- vous transmettre les acquis fondamentaux (assurances - environnement fiscal - produits - démarche commerciale - outils informatique - etc.)
- vous amener à acquérir une pratique commerciale (prospection - vente - suivi clientèle)
- vous rendre autonome pour exercer votre futur métier de Conseiller Epargne et Protection

■ **Votre engagement :**

- Obtenir le titre de Responsable clientèle banque et assurance
- Volonté et opportunité d'Être embauché à l'issue de la formation en tant que Conseiller Epargne et Protection en CDI

À l'issue de sa formation et après l'obtention de l'habilitation AXA lui permettant de vendre nos produits et solutions, il devient ainsi progressivement autonome et rejoint AXA en CDI en tant que Conseiller Epargne et Protection où il bénéficiera en continu d'un management de proximité et d'un cursus de professionnalisation de 6 ans afin de devenir un Expert certifié en Epargne et Protection.

■ **Conditions pour intégrer la formation alternance :**

- Niveau bac+2 obligatoire minimum (diplôme ou relevé de notes)
- Permis B obligatoire

■ **Rémunération et avantages sociaux**

Durant la formation

• La rémunération est fonction d'une grille qui prend en compte l'âge, le niveau d'homologation de la formation, mais également d'une variable liée à ses résultats d'activité hebdomadaire. (nombre de rdv, recommandation et bilans effectués, voir actes de ventes)

• Le contrat de professionnalisation est un véritable contrat de travail rémunéré offrant les mêmes avantages sociaux qu'aux collaborateurs salariés d'AXA France. Il inclut congés payés, jours de réduction du temps de travail légaux et supplémentaires, et prévoit des frais liés à la reconnaissance et à l'exercice de votre activité de salarié commercial (50 euros par semaine « théorique » et 130 euros par semaine « terrain »)

■ **Activités principales**

- **Générer de l'activité commerciale**

- Créer un fichier de prospects et enrichir son réseau relationnel
- Organiser son activité commerciale, gérer sa prise de rendez-vous et ses plans de tournée
- Participer aux opérations commerciales d'AXA

- **Etablir des diagnostics en Protection Sociale et Patrimoniale**

- Qualifier en amont le potentiel commercial et détecter les besoins
- Promouvoir les solutions AXA adaptées en matière de protection sociale et patrimoniale
- Conduire les entretiens de vente, négocier et signer les contrats

- **Appréhender le suivi de la relation commerciale en accompagnant le tuteur sur sa clientèle**

Renégociation de contrats, réalisation de ventes additives et optimisation des solutions déjà mises en place au fur et à mesure de l'évolution des besoins de ses clients

■ **Formation en trois phases:**

1. Phase de découverte métier et formation technique et commerciale de quatre mois,

- Découverte du métier : accompagnement auprès d'un tuteur AXA

- Prospection téléphonique

- formation et pratique de la prise de rendez-vous auprès de prospects cibles;
- participer aux actions Marketing de l'employeur;

- Préparer des plans actions commerciales et son projet professionnel en validation continue jusqu'à validation finale en phase 3:

- constituer son réseau de prescripteurs et de relations ;
- organiser régulièrement des contacts et rencontres.

- Appréhender la démarche commerciale AXA et en assimiler les premières étapes

- entraînement sur entrée en matière et découverte de l'environnement du foyer

2. Phase d'entraînement démarche commerciale de quatre mois

- Alternance de phases terrain et d'entraînements théoriques:

Terrain avec un tuteur AXA: application de la démarche commerciale en clientèle toujours associée à des apports théoriques majeurs (prospection, négociation, organisation, solutions AXA, méthodes de vente, fiscalité, régimes sociaux...).

-Elle s'achève par l'obtention d'une habilitation FFSA (techniques) et AXA (démarche commerciale sur l'établissement de diagnostics en protection sociale)

3. Phase d'action et de consolidation de quatre mois uniquement du terrain

- Conduire sa propre démarche commerciale, acquérir toutes les clés de la vente, seul ou en binôme, jusqu'à devenir progressivement autonome.

- Validation du projet commercial qui servira à mettre en place l'activité commerciale au début du CDI

- Décision d'embauche début de phase 3