



Les mardis du Management

Développement commercial

« Comment gérer et faire fructifier
son capital client »



Les mardis du Management

Michel Etchegoin: Inspecteur Général

Responsable délégation Commerciale

10.000 Clients

3000 Contrats / an

45 Millions d'encours

Philippe Marçon: Manager des Ventes (8)

Animation des Actions

Animation des Ventes

Animation des Vendeurs



Développement commercial

« Comment gérer et faire fructifier son capital client »

Sommaire :

1. Connaissance de ses clients
2. Connaissance du marché
3. Connaissance des acteurs
4. Connaissance des offres
5. Plan d'amélioration de la fidélisation
6. Veille concurrentielle

Les mardis du Management :

L'expertise des professionnels

Le partage expérience sur différentes thématiques

Un lieu de rencontre, d'échanges et de bonnes pratiques managériales

1. Connaissance de ses clients

Segmentation

Par l'Age

Par les encours : F: $R > 45000\text{€}$ et $P < 100.000\text{€}$

S: $R < 45.000\text{€}$ et $P > 100.000\text{€}$

G: $R > 45.000\text{€}$ et $P > 100.000\text{€}$

Par les CSP : pour construire une relation durable et de confiance.

2. Connaissance du marché

Par les différents indicateurs: INSEE, C.C.I,
Mairies

Par l'environnement économique: Loi de finance



| L'Actu de la Documentation | De nouvelles études |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▶ Le marché de l'assurance automobile en 2007 (FFSA) ▶ Modes de financement de la retraite innovants (Swiss Re) | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Assurance habitation (FFSA) ▶ Le profil des acheteurs à distance et en ligne (CREDOC) |
| Actualités Juridiques : l'article du jour | Centre documentaire Neptune |
| <ul style="list-style-type: none"> ▶ Les nouveaux contours du devoir de conseil se précisent | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Bouclier fiscal : l'assurance vie au coeur de l'instruction |

3. Connaissance des acteurs

De l'assurance

Des banques

Des courtiers

Des organismes de retraites,
prévoyances

Des caisses de prévoyances des
différents métiers

Des agents généraux

Des partenaires et prescripteurs

4. Connaissance des offres



The screenshot shows the AGF Finance Conseil website interface. At the top, there is a navigation bar with a 'Fermer' button and a search icon. Below this is a main menu with categories: 'Edito', 'Besoins', 'Cibles', 'Nature de produits', 'Liste alphabétique', 'Anciens produits', 'Partenaires', 'Bibliothèque', and 'Outils commerciaux'. The breadcrumb trail reads: 'Accueil > Accès par liste alphabétique (AGF Finance Conseil) > Liste'. The main content area is titled 'Liste des produits' and 'AGF 100 % Autonomie > Caractéristiques'. A sidebar on the left lists various product options. The main content area provides detailed information about the 'AGF 100 % Autonomie' product, including associated services, fiscal framework, and specific characteristics.

| Objectifs - Positionnement - Les plus - Caractéristiques - Outils commerciaux - Documents liés - |
|--|
| <p>AGF 100 % Autonomie</p> <p>AGF 100 % Transmission</p> <p>AGF 100% Retraite</p> <p>AGF Confiance Handicap</p> <p>AGF Continuité option 1 classique Cotisation Unique</p> <p>AGF Continuité option 3 garantie à effet différé</p> <p>AGF Continuité option 1 classique Cotisations Périodiques</p> <p>AGF Continuité option 2</p> <p>AGF Essentiel : Couverture d'Emprunt</p> <p>AGF Essentiel TNS</p> <p>AGF Essentiels</p> <p>AGF Intergénération</p> <p>AGF Itinéraires Epargne-Retraite</p> |
| <p>AGF 100 % Autonomie > Caractéristiques</p> <p>Les services d'aide et d'assistance : Les services proposés sont particulièrement adaptés aux situations des personnes âgées, nous avons souhaité mettre l'accent :</p> <ul style="list-style-type: none"> • sur la prévention du risque dépendance par des services d'informations, un programme de bilan personnalisé, des actions concrètes en cas de canicule et des services de prises en charge en cas d'hospitalisation, • sur le maintien à domicile (bilan de vie, audit de l'habitat, assistance à l'aménagement du domicile, téléassistance, organisation des services à domicile), • et l'aide aux aidants. <p>Services associés</p> <p>Cadre fiscal</p> <p>Limite d'âge à l'adhésion, au versement, au terme</p> <p>Durée de l'adhésion</p> <p>Capital assuré et évolution</p> <p>Minima de versement</p> <p>Frais</p> <p>Disponibilité</p> <p>Retrait total</p> <p>Retrait partiel</p> <p>Avances</p> <p>Assurance vie</p> <p>cf AGF Libre Indépendance</p> <p>viagère</p> <p>cf AGF Libre Indépendance</p> <p>cf AGF Libre Indépendance</p> <p>Voir AGF Libre Autonomie</p> <p>cf AGF Libre Indépendance et AGF Libre Autonomie</p> <p>cf AGF Libre Indépendance</p> <p>cf AGF Libre Autonomie</p> <p>cf AGF Libre Indépendance et AGF Libre Autonomie</p> |

Les nôtres

BASE CONCURRENCE



Nom du produit Compagnie Année de lancement ex. : 2001
 Cadre fiscal Distributeur Type de produit

Nombre : 1637

Rechercher 

| Nom produit | Compagnie | Type de produit | Cadre fiscal | Année de lancement | | |
|---|----------------|----------------------|--------------|--------------------|---|-------------------|
| CAPITAL INVALIDITE | | | | | | |
| DECES DES ARTISANS DU BATIMENT | PRO BTP | Temporaire Simple | | 01/02/2007 |  | Voir la fiche → |
| PRIVILEGE | AXA | Multisupports | | 01/07/2008 |  | Voir la fiche → |
| OBSEYA | MUTALIS | Obsèques | Vie | 01/01/2008 |  | Voir la fiche → |
|  SECURIMANS | MMA | | VIE | 01/07/1990 | | Voir la fiche → |
|  PREVENTION Avenir | GROUPAMA - GAN | | VIE | 01/07/1996 | | Voir la fiche → |
|  PREVI 7 | SURAVENIR | Capitalisation | CAPI | 01/01/1987 |  | € Voir la fiche → |
|  PREVI-CAPITAL | SURAVENIR | Monosupport en euros | PEP / VIE | 13/01/1997 |  | € Voir la fiche → |

Ceux de la concurrence

5. Plan d'amélioration de la fidélisation

Par le parcours client: Visites obligatoires de nos meilleurs segments

Par les conférences VIP avec des cycles réguliers

Par les prescripteurs par le biais de petits déjeuners d'informations

Actions commerciales

Parrainage

Le parrainage

● Bénéfices

Tout le monde est d'accord pour dire que le parrainage est un outil de conquête **simple** et **efficace**.

Simple, car il est naturel de demander à vos meilleurs clients, satisfaits de vos conseils, de vous recommander auprès de leur cercle relationnel.

Efficace, car il vous permet de :

- Booster vos conquêtes patrimoniales et ciblées.
- Etablir une relation de confiance avec vos clients.
- Fidéliser vos clients en les récompensant par des cadeaux.

Par le
parrainage

Votre panier contient 0 article




VOTRE COMPTE
 ▶ S'identifier ▶ S'inscrire
 Service Client : 0821 022 102

RECHERCHER un produit :

LA MARQUE | GASTRONOMIE | WEEK-END | VOYAGE | TENDANCE | BIEN ÊTRE | ENVIE | EVENT | ESPACE ENTREPRISE

OVATION EXALTATION APOTHÉOSE


Offrez un Coffret Cadeaux Kouro, notre centrale réservation s'occupe de tout

1. Leur offrir 2. Ils choisissent 3. Ils sourient


Offrir un voyage inoubliable. Coffret Cadeaux Kouro Voyage, un concentré de ce qui se fait de mieux en matière de dépaysement.

▶ Comment ça marche ?

FOCUS

 Concerts, Spectacles, Grands Prix... Offrez des événements en VIP.
 ▶ [Toutes les infos](#)

TÉMOIGNAGES
 "Merci pour votre gentillesse et cette parfaite organisation."
 ▶ [Toutes les infos](#)

VISITE GUIDÉE
 ▶ [Comment ça marche ?](#)
 ▶ [Voir tous les coffrets](#)



Cadeaux à choisir

6. Veille concurrentielle

La presse spécialisée

Indicateurs de Fidélisation

Les échanges de l'UPE





 Accueil
  Centre documentaire
  Contacts
  Sommaires précédents
  Rechercher

Sommaire du 28/10/2008

| | | | |
|---------------------|--|-------------------------|------------|
| Assurance | Les nouvelles façons de s'assurer (internet,, à la carte, sans franchise...) | Auto Plus | 28/10/2008 |
| Assurance | " Les franchises n'empêchent pas les soins " (site internet sur le médicament et développement des génériques) | La Tribune | 28/10/2008 |
| Economie et Finance | Comment les " Ecureuils " ont exécuté Charles Milhaud | La Tribune | 28/10/2008 |
| Société | Le grand bluff du développement durable | L'Expansion | 28/10/2008 |
| Société | Cadres : les causes du malaise (enquête CFDT Cadres) | Entreprise et Carrières | 28/10/2008 |
| Société | La crise tourmente les cadres; Axa opte pour la com interne | Les Echos | 28/10/2008 |

Membre d'Allianz 



Les mardis du Management

Michel Etchegoin Inspecteur Général

06.75.07.86.73

Philippe Marçon Inspecteur des Ventes

06.76.85.65.19