



SUMAÉ

Entreprises de courtage d'assurances

ça vous dit
quelque chose???



SUMAÉ

SUMAÉ Groupe Conseil en Formation & Management
CP 37
Vaudreuil-Dorion (Québec)
J7V 5V8
Téléphone: (450) 424-3613
Télécopieur: (450) 424-4223
Courriel: sumae.groupeconseil@videotron.ca
Site web: sumae.ca

LE MILIEU DES ASSURANCES EST EN PLEINE CROISSANCE

ET LE CHANGEMENT FAIT PARTIE DE VOTRE QUOTIDIEN.

SUMAÉ possède une expertise de plusieurs années, auprès de divers clients du milieu des assurances. Nous pouvons vous aider de plusieurs façons à rencontrer les délais :

AUDIT D'ÉQUITÉ SALARIALE

- Rédaction de la description des tâches de vos employés (es)
- Rapport préliminaire à la direction avec coûts estimés des correctifs salariaux (écart-type)
- Fourniture et implantation d'un logiciel de gestion des ressources humaines permettant la supervision des problématiques de l'Équité Salariale et de la gestion du 1% de formation en entreprise.

LA FORMATION EN COURS D'EMPLOI

- Le coaching de vente, une nouvelle façon d'encadrer le personnel de vente où la relation superviseur / employé est remplacée par une relation plus comparable à celle du coach d'une équipe sportive vis-à-vis ses joueurs.
- Le coaching à distance, pour un encadrement moderne des travailleurs qui sont en déplacement ou qui travaillent sur la route.

- Le décodage visuel... pour lire vos clients comme dans un livre ouvert ! Une méthode avancée pour apprendre au personnel de vente ou aux négociateurs professionnels à comprendre les signaux non verbaux que leurs vis-à-vis leur donnent dans les situations de vente ou de négociation.
- Service à la clientèle : un apprentissage pour tous ceux qui sont en contact avec le public afin de leur apprendre ou leur remémorer les impératifs pour trouver des clients, les satisfaire, les conserver...
- La gestion du temps : pour tous ceux qui désirent accomplir plus dans le même nombre d'heures de travail !
- Technique de vente : Comment répondre aux objections, les arguments de prix, les insatisfactions...

CONSEIL POUR LA HAUTE DIRECTION

- Diagnostic de la vision corporative : bien la concevoir, la partager et y faire adhérer tous les cadres supérieurs et intermédiaires.
- La gestion en période de fusion et d'intégration : identification des employés aptes à fonctionner dans la nouvelle structure et à identifier ceux qui sont en résistance. Comment diminuer la période d'incertitude et de relancer l'équipe en période de changement... les procédures à mettre en place.

MOBILISATION du PERSONNEL

les techniques à utiliser pour faire en sorte que
les équipes fonctionnent mieux, soient plus productives
et travaillent en harmonie.