
INSURANCE BROKERS ASSOCIATION OF CANADA
ASSOCIATION DES COURTIERS D'ASSURANCES DU CANADA

À l'attention de la presse spécialisée en assurance

Perfectionner vos compétences et développer votre entreprise par le biais du programme « Elite Force – Best Practices Producer Academy » offert par l'Association des courtiers d'assurances du Canada (ACAC)

Toronto, Novembre 2017 – L'Association des courtiers d'assurances du Canada (ACAC) et ses associations membres sont heureuses d'annoncer que le programme de formation dans le domaine de la vente destiné aux producteurs, soit l'« Elite Force - Best Practices Producer Academy », sera offert une fois de plus à Toronto à partir du 6^{er} février 2018.

L'Elite Force - Best Practices Producer Academy est le programme de formation le plus complet au Canada dans le domaine de la vente d'assurance. Cette formation intensive en matière de vente, d'une durée de 12 heures, est offerte sur une période de trois jours par trimestre, en anglais seulement, à Toronto. Elle couvre tous les aspects du cycle de vente, allant de la prospection à la collecte de données et à la conclusion de la vente.

« La Producer Academy répond aux besoins spécialisés des courtiers d'assurances en assurant le succès et la rentabilité de leurs entreprises aujourd'hui et à long terme. Le programme est fondé sur les principes de discipline, de persistance et de constance – des meilleures pratiques qui procurent aux courtiers un réel avantage concurrentiel sur le plan de la vente et du service à la clientèle », indique Peter Braid, le chef de la direction de l'ACAC.

« Pour le cabinet de courtage qui couvre les frais de participation d'un courtier au programme, l'investissement initial rapporte dans la première année avec l'amélioration des commissions qui continuent d'augmenter au fil du temps. » La Producer Academy est un investissement dans les compétences de votre personnel, vos relations-clients et votre entreprise », a ajouté M. Braid.

La Producer Academy met l'accent sur les compétences essentielles qui donnent aux courtiers les moyens d'agir dans leurs interactions avec les clients, notamment en ce qui concerne la prospection, l'identification de différents types de personnalités et la communication avec ces derniers, l'établissement des relations, les techniques de négociation, la gestion du temps et du stress, les techniques de présentation, ainsi que l'établissement, le suivi et la mesure des objectifs de vente. Les conférenciers invités incluent des chefs de la direction de compagnies d'assurance et des experts en la matière. Chaque trimestre, pour assurer le renforcement immédiat de l'apprentissage en classe, on renvoie les étudiants dans leurs cabinets de courtage avec des exercices conçus pour les aider à mettre en application leurs nouvelles compétences.

Pour présenter une demande, veuillez communiquer avec :

Sandra Parker, Directrice, Perfectionnement professionnel
Association des courtiers d'assurances du Canada
416-367-1831 ou sparker@ibac.ca
www.ibac.ca

