



L'offre commerciale globale

b-carefull®

mon entreprise, ma prévoyance et moi



la formalisation du conseil

La lettre de mission et le rapport d'intervention **b-carefull®** vous permettent de formaliser clairement votre nouvelle offre-conseil dédiée aux créateurs d'entreprise.

Vous positionnez ainsi le cadre de votre intervention et la méthodologie utilisée.

Module 2 : les préconisations

Vous formalisez les objectifs-prévoyance du créateur d'entreprise.

Etape déterminante de votre offre-conseil, MASTRATEGIEPREVOYANCE® instaure les bases d'une réflexion future menée entre votre client et son assureur.

Module 1 : l'alerte

Afin d'évaluer le degré de risque prévoyance du dirigeant d'entreprise, vous éditez un document d'alerte qui comporte trois niveaux de risque : faible, important, élevé.

MONALERTEPREVOYANCE® constitue le principal argument de vente de votre mission.

Module 3 : le suivi

Vous sécurisez l'environnement-prévoyance du créateur d'entreprise en favorisant le suivi de sa situation professionnelle et familiale.

MON EQUILIBREPREVOYANCE® garantit la récurrence de votre conseil et la pérennité de vos honoraires.

L'offre globale

L'offre de base :

- L'installation du logiciel **b-carefull®**.
- Les droits d'utilisation du logiciel et de la marque **b-carefull®** pour une durée de 12 mois reconductible (citation dans vos plaquettes, brochures, sites internet,...).
- Une base documentaire et technique actualisée (régimes de prévoyance obligatoire, évolution du PASS, informations tarifaires sur les contrats d'assurance).
- Un pack d'outils marketing dédié au cabinet : plaquettes, lettres de mission, charte de partenariat.

LE PACT®

LES HOMMES ET LES OUTILS

b-DEVELOPPEMENT propose une méthode originale qui permet le transfert planifié du savoir-faire technique et l'acquisition du pouvoir-faire commercial : **le PACT®**

Son objectif ? **Optimiser le process de vente des nouvelles missions de conseil en stratégie- prévoyance** en tenant compte des spécificités du cabinet.

le PACT® inclut l'audit commercial du cabinet, l'accompagnement en rendez-vous clientèle, le suivi des collaborateurs pilotes, ainsi que des modules de formation commerciale et technique sur-mesure.