

LAUNCHPAD New Experior Agents	LEARN Financial Associates	EARN Senior Financial Associates	ACHIEVE Senior Managers	DEVELOP Executive Directors
Start Strong Build Your Foundation Launchpad is the starting point of our onboarding program for new Experior agents. It covers essential tools, understanding Experior-specific processes and resources, managing expectations, and key workflows. This foundation ensures confidence in navigating systems and processes so you can deliver exceptional service from day one. Topics: - Broker Support - Contracting - Compliance - Marketing - Sales & Products - New Business - Commissions - Cyber Security Topics in Development: - Business & IT Skills	Master The Fundamentals That Create Early Success This course builds essential sales skills by focusing on mindset, prospecting, and communication. Learn strategies to secure referrals, set more appointments, and improve phone conversations. Enhance scripting, objection handling, and active listening to strengthen client relationships. Ideal for beginners and professionals seeking to refine their approach for sustained success. Topics: - Prospecting Buddy - Fact-Finding - Sales Skills - Marketing - Practice Management - Product Knowledge - Leadership	Elevate Your Income & Strengthen Your Mindset This course equips sales professionals with essential skills to increase prospecting success, improve client engagement, and boost appointment-setting efficiency. Learn powerful techniques for better phoning habits, strategic questioning, and effective deal-closing. Refine your sales approach to build strong relationships, maintain a steady pipeline, and maximize your earning potential. Topics: - Prospecting - Fact-Finding - Sales Skills - Practice Management - Product Knowledge Topics in Development: - Marketing - Leadership	Develop leaders Build a legacy Achieve long-term sales success by mastering key skills beyond closing deals. This course teaches strategies to overcome objections, structure effective phone calls, and use strategic questioning to solve client problems. Learn to anticipate client needs, build trust, and enhance sales effectiveness for sustained growth and stronger client relationships. Topics: - Prospecting - Fact-Finding - Sales Skills - Product Knowledge - Practice Management Topics in Development: - Marketing - Leadership	Display Skill Mastery Establish Mentorship This course helps sales professionals enhance efficiency and client engagement by mastering appointment-setting, proactive advising, and financial guidance. Learn to set more appointments in less time, anticipate client needs, and implement simple money-saving strategies. Develop key skills to build stronger relationships and create a more successful, sustainable sales career. Topics: - Prospecting - Fact-Finding - Practice Management Topics in Development: - Sales Skills - Marketing - Product Knowledge - Leadership

PLATEFORME DE LANCEMENT Nouveaux agents Experior	APPRENEZ Associés financiers	GAGNEZ Associés financiers principaux	ACCOMPLISSEZ Directeurs principaux	DÉVELOPPEZ Directeurs exécutifs
Commencez en force Construisez vos fondations La Plateforme de Lancement (Launchpad) est le point de départ de notre programme d'intégration pour les nouveaux agents Experior. Il aborde les outils essentiels, la compréhension des processus et ressources propres à Experior, la gestion des attentes et les principaux flux de travail. Ces bases vous permettent de maîtriser les systèmes et les processus en toute confiance et d'offrir un service exceptionnel dès le premier jour. Sujets : - Assistance aux courtiers - Contrats - Conformité - Commercialisation - Ventes et produits - Nouvelles affaires - Commissions - Cybersécurité Sujets en développement : - Compétences en affaires et en informatique	Maîtrisez les bases qui mènent à un succès précoce Ce cours développe des compétences commerciales essentielles en mettant l'accent sur l'état d'esprit, la prospection et la communication. Apprenez des stratégies pour obtenir des recommandations, multiplier les rendez-vous et améliorer vos conversations téléphoniques. Améliorez votre argumentaire, la gestion des objections et l'écoute active pour renforcer vos relations clients. Parfait pour les débutants et les professionnels qui souhaitent perfectionner leur approche pour un succès durable. Sujets : - Compagnon de prospection - Enquêtes - Compétences en vente - Commercialisation - Gestion de cabinet - Connaissance du produit - Direction	Augmentez vos revenus et renforcez votre mental Ce cours fournit aux vendeurs les compétences essentielles pour optimiser leur prospection, améliorer l'engagement client et accroître l'efficacité de la prise de rendez-vous. Apprenez des techniques efficaces pour de meilleures habitudes téléphoniques, un questionnement stratégique et des techniques efficaces pour conclure des ventes. Affinez votre approche d'affaires pour bâtir des relations solides, alimenter votre portefeuille de clients et maximiser votre potentiel de gains. Sujets : - Prospection - Enquêtes - Compétences en vente - Gestion de cabinet - Connaissance du produit Sujets en développement : - Commercialisation - Direction	Formez les leaders Construisez un héritage Développez votre succès commercial à long terme en maîtrisant des compétences clés qui vont au delà de la simple conclusion de ventes. Cette formation vous apprend des stratégies pour surmonter les objections, structurer des appels téléphoniques efficaces et utiliser le questionnement stratégique pour résoudre les problèmes de vos clients. Apprenez à anticiper leurs besoins, à établir un climat de confiance et à optimiser votre efficacité commerciale pour une croissance durable et des relations clients plus solides. Sujets : - Prospection - Enquêtes - Compétences en vente - Connaissance du produit - Gestion de cabinet Sujets en développement : - Commercialisation - Direction	Faites preuve de maîtrise des compétences Mettez sur pied un programme de mentorat Ce cours aide les professionnels de la vente à optimiser leur efficacité et à fidéliser leurs clients en maîtrisant la prise de rendez-vous, le conseil proactif et l'accompagnement financier. Apprenez à obtenir plus de rendez-vous en moins de temps, à anticiper les besoins de vos clients et à mettre en œuvre des stratégies simples pour réaliser des économies. Développez des compétences clés pour bâtir des relations plus solides et bâtir une carrière commerciale plus fructueuse et durable. Sujets : - Prospection - Enquêtes - Gestion de cabinet Sujets en développement : - Compétences en vente - Commercialisation - Connaissance du produit - Direction