L' IA POUR LES COMMERCIAUX EN ASSURANCE

Maîtriser l'IA pour optimiser vos pratiques commerciales et renforcer votre relation client

1 JOUR, 7 HEURES

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA) ET STRATÉGIE DIGITALE

CODE : ADI22

Objectifs de la formation

Appréhender les fondamentaux de l'intelligence artificielle et ses applications dans le secteur de l'assurance.

Identifier et sélectionner les outils d'IA adaptés

Utiliser l'IA pour automatiser et personnaliser la création de contenus commerciaux

Développer des compétences en prompt engineering pour générer des interactions commerciales efficaces.

Analyser et améliorer la performance commerciale grâce à l'IA

Parmi nos formateurs

- **MOYRAND Emmanuel**
  President & co-founder,
  MONUMA

Public concernés

- Responsables commerciaux ; Inspecteurs ; Courtiers et agents en assurance ; Chargés et conseillers de clientèle et toute personne en relation avec la clientèle assurance

Prérequis

- Aucun

Tarifs

- Tarif Session en classe virtuelle : 995,00 €HT
- Tarif Session en présentiel : 1 060,00 €HT

La capacité à intégrer rapidement l'intelligence artificielle dans ses pratiques commerciales devient un atout décisif pour les professionnels du secteur. Cette formation a été conçue pour permettre aux équipes commerciales de tirer pleinement parti des avancées technologiques pour optimiser leurs pratiques au quotidien.

L'approche pédagogique, basée sur des cas réels du secteur et des mises en situation, permet à chacun d'acquérir des compétences directement applicables dès le retour en poste, pour optimiser la prospection, renforcer la relation client et améliorer la performance

Identifier les concepts clés de l'IA, ses applications dans différents secteurs, et anticiper son impact sur les métiers de l'assurance.

- Histoire, concepts et types d'IA (générative, analytique...)
- Applications concrètes dans l'assurance et autres secteurs
- Les compétences à développer pour s'adapter à l'IA

EXERCICE

Quiz interactif sur les concepts fondamentaux

Automatiser et personnaliser la prospection et la relation client grâce à l'IA

- Présentation des outils d'IA
- Détail de l'ensemble des applications et utilisations de l'IA au service de la performance commerciale
- Optimisation de la préparation des rendez-vous commerciau

CAS PRATIQUE

Créer un contenu personnalisé à partir de scénarios réels d'assurance

Sélectionner les IA les plus pertinentes selon les besoins commerciaux

- Comparaison des principales solutions d'IA du marché
- Identification des fonctionnalités clés et des cas d'usage spécifiques à chaque outil

EXERCICE

Choisir l'outil d'IA adapté à un cas commercial du secteur de l'assurance

S'approprier les techniques avancées de prompt engineering

- Présentation des principes du prompt engineering
- Techniques pour formuler des prompts efficaces
- Exemples de prompts à utiliser selon les scénarios rencontrés dans l'assurance

ATELIER

Créer un prompt performant pour la vente de produit d'assurance

Analyser et optimiser une séquence de vente avec l'IA

- L'IA au service de l'analyse des ventes par canal
- La détection d'objections et émotions
- Les indicateurs clés de performance pour ajuster et optimiser les scripts

CAS PRATIQUE

Analyser et optimiser une séquence de vente de contrat d'assurance avec l'IA

Dates

Paris	Classe virtuelle
18/11/2026	18/11/2026
29/01/2027	29/01/2027
25/05/2027	25/05/2027
10/09/2027	10/09/2027
23/11/2027	23/11/2027

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

Modalités d'évaluation:

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.