FORMATION COURTAGE EN ASSURANCE · 35 HEURES

Intelligence artificielle générative appliquée au cycle de vente en courtage

Prospecter, qualifier, proposer et relancer plus vite grâce à l'IA générative, sur des cas réels de courtage, de la prospection au suivi du portefeuille.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	RECONNAISSANCE
35 h · 5 jours	**Présentiel**	**1 890 € net**	**Attestation de fin de formation**

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

1. Maîtriser les outils d'IA générative adaptés au métier de courtier en assurance auto/moto.
2. Automatiser et optimiser son processus de prospection commerciale avec l'aide de l'IA.
3. Personnaliser ses propositions et devis grâce aux outils intelligents.
4. Optimiser son suivi client avec des alertes et recommandations automatisées.
5. Mesurer le retour sur investissement de son déploiement IA et l'optimiser en continu.

Public et prérequis

Public : Conseillers et gestionnaires travaillant en cabinet de courtage en assurance.

Prérequis :

- Aucun prérequis technique.
- Expérience professionnelle dans le courtage ou l'assurance, même débutante.
- Compétences de base en bureautique et navigation internet, considérées comme acquises dans l'exercice du métier.

Compétences visées

- ✓ Utiliser efficacement les outils d'IA générative dans son activité quotidienne.
- ✓ Qualifier et prioriser automatiquement les prospects avec l'IA.
- ✓ Générer rapidement des propositions commerciales personnalisées.
- ✓ Automatiser les relances et le suivi des échéances clients.
- ✓ Mesurer la performance des outils IA déployés.

Méthodes, moyens et évaluation

Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel alternant apports théoriques, démonstrations, exercices pratiques et mises en situation professionnelles.
- Études de cas métier basées sur des situations réelles de courtage auto/moto.
- Travaux pratiques guidés avec des outils d'IA (ChatGPT, outils sectoriels) et ateliers de création de prompts.
- Cas pratique fil rouge sur l'ensemble du cycle de vente.

Moyens techniques

- Postes informatiques avec accès internet haut débit.
- Accès aux outils d'IA générative (ChatGPT ou équivalent) et à des outils sectoriels pour courtiers.
- Salle équipée d'un vidéoprojecteur ou d'un écran et d'un tableau blanc.
- Supports numériques, guides pratiques, fichiers d'exercices et cas pratiques.

Positionnement et suivi

- Questionnaire préalable d'analyse du besoin et test de positionnement avant l'entrée en formation.
- Suivi pédagogique individualisé ; adaptation du rythme et des exemples en cas de difficulté.
- Émargement par demi-journée, signé par le stagiaire et le formateur.
- Accès aux supports et point de contact après la formation.

Évaluation des acquis

- Quiz à l'issue de chaque module.
- Exercices pratiques et mises en situation pendant les ateliers (40 % du temps).
- Questionnaire final d'évaluation des compétences.
- Bilan individuel, questionnaire de satisfaction et attestation de fin de formation.

Formateur

Toufique Rachdi, enseignant en lycée professionnel et consultant spécialisé dans l'IA appliquée au courtage, avec une connaissance pratique du secteur de l'assurance et une veille continue sur l'IA et ses applications métier.

Répartition : Apports théoriques 60 % (21 h) · ateliers pratiques métier 40 % (14 h) · 5 ateliers sur des situations réelles de courtage auto/moto.

Programme détaillé – 5 modules · 35 heures

Jour 1
7 h

Fondamentaux de l'IA générative pour le courtage

Comprendre les principes de l'IA générative et identifier ses applications concrètes en courtage auto/moto.

- Qu'est-ce que l'IA générative ? ChatGPT et assistants sectoriels
- Applications concrètes dans le cycle de vente
- Éthique, limites et bonnes pratiques d'usage
- Panorama des outils accessibles aux courtiers
- Atelier : premiers pas et prompts efficaces sur des cas métier

Évaluation : quiz de validation des acquis (QCM).

Programme détaillé (suite)

Jour 2
7 h

IA pour la prospection et la qualification de leads

Utiliser l'IA pour automatiser et optimiser sa prospection commerciale.

- Qualification automatisée : analyse des besoins, scoring et priorisation
- Contenus marketing personnalisés : réseaux sociaux, newsletters
- Analyse des données clients pour un ciblage intelligent
- Automatisation des premiers contacts et suivi des leads
- Atelier : campagne de prospection IA et scoring automatique des prospects

Évaluation : quiz et exercice pratique (campagne de prospection avec IA).

Jour 3
7 h

Personnaliser les propositions commerciales avec l'IA

Générer rapidement des devis et propositions personnalisés grâce à l'IA.

- Modèles adaptatifs selon le profil client
- Devis personnalisés avec assistance IA
- Argumentaires, scripts d'appels et e-mails de relance sur mesure
- Présentation des garanties et optimisation des offres
- Atelier : 3 devis auto/moto personnalisés pour des profils différents

Évaluation : quiz et exercice pratique (propositions personnalisées).

Jour 4
7 h

Optimiser le suivi client et le portefeuille

Optimiser le suivi de son portefeuille clients grâce aux outils IA.

- Alertes de renouvellement et relances d'échéances automatisées
- Détection d'opportunités de vente croisée et de montée en gamme
- Gestion proactive des réclamations avec l'IA
- Analyse prédictive : anticiper les besoins clients
- Atelier : système de relance automatisé des échéances auto/moto

Évaluation : quiz et mini-cas pratique (système de relance IA).

Jour 5
7 h

ROI, mesure de performance et cas fil rouge

Mesurer et optimiser la performance de son déploiement IA dans le cycle de vente.

- Indicateurs clés et mesure du retour sur investissement
- Optimisation continue des prompts et des processus ; pièges à éviter
- Cas fil rouge : prospection, qualification, devis, relance, suivi, mesure
- Plan d'action IA pour le cabinet et restitution des bonnes pratiques

Évaluation : étude de cas fil rouge – stratégie IA complète sur le cycle de vente.

Informations pratiques

Durée	35 heures, réparties en 5 journées de 7 heures (le rythme peut être étalé selon les contraintes de l'entreprise)
Modalité	Présentiel, en intra-entreprise ou en salle ; formation individuelle ou en groupe
Délai d'accès	14 jours minimum entre la validation de l'inscription et le début de la formation, auxquels s'ajoute le délai d'accord du financeur en cas de prise en charge
Tarif	1 890 € net par stagiaire – TVA non applicable, article 293 B du CGI
Financement	Fonds propres de l'entreprise ou prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise (plan de développement des compétences), sous réserve de son accord. Formation non éligible au CPF.
Reconnaissance	Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée et les résultats de l'évaluation des acquis. Formation non certifiante.
Supports remis	Supports de cours en PDF, modèles et fiches pratiques

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Toutes nos formations sont accessibles. Un questionnaire à l'inscription permet d'identifier vos besoins ; des adaptations pédagogiques, organisationnelles ou techniques sont étudiées avec vous.

Référent handicap : Toufique Rachdi – 06 30 76 60 87 – rachditoufik@gmail.com

Partenaires mobilisables : Agefiph Grand Est · MDPH du Haut-Rhin (0 800 109 700) · Cap emploi 68 (03 89 41 88 12) · APAJH du Haut-Rhin

Contact et inscription

Toufique Rachdi

06 30 76 60 87
rachditoufik@gmail.com
4B rue des Carrières, 68110 Illzach

Inscription : dossier de candidature, analyse du besoin et test de positionnement, puis convention. Convocation et livret d'accueil envoyés par e-mail avant le début de la formation.