

## UTILISATION DE L'IA GÉNÉRATIVE DANS L'ASSURANCE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AA461	1 jour - 7 h	Bases	Présentiel ou à distance	564,00 €

### LIEUX ET DATES :

#### A distance

Nous consulter

### OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement d'une IA
- Adopter les bonnes pratiques du prompt
- Mettre en œuvre IA dans le domaine de l'assurance

#### Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

**Consultez le taux de satisfaction de nos formations**  
**[ici >>](#)**

## POINTS FORTS

### **Modalités pédagogiques :**

**L'animateur alterne les apports théoriques et les mises en situation.**

### **Formateur(s) :**

**Cette formation est animée par un professionnel de l'assurance, formateur expert de l'Ifpass.**

## PROGRAMME

### A. L'IA Générative

#### 1. De l'IA à l'IA Générative

- a. Historique, tendances actuelles et à venir
- b. Définition et concepts fondamentaux sur les technologies derrière les IA génératives

#### 2. Le prompt et les outils LLM Chat GPT et Midjourney

- a. Les bonnes et les mauvaises pratiques du prompt, les usages qui émergent, les limites identifiées
- b. Prise en main de ChatGPT (version gratuite):
- c. Comparaisons avec d'autres outils LLM et image complémentaires

### B. L'IA Générative appliquée à l'assurance

#### 1. Des opportunités dans l'efficacité opérationnelle

- a. Prise en charge des demandes du service client
- b. Recherche de produits et benchmarking
- c. Formation des agents à l'aide de requêtes clients...

#### 2. Des opportunités dans le copiloteage:

- a. Génération de code en coopération
- b. Outils de relation avec les agents augmentés
- c. Examen de réclamations...

#### 3. Des opportunités dans l'hyper personnalisation:

- a. Compréhension des clients et profils de sentiment
- b. Personnalisation de l'Expérience Client
- c. Matériel marketing sur mesure...

#### 4. Des opportunités dans de nouveaux modèles:

- a. Évaluation des besoins et packages de produits
- b. Propositions intégrées d'assurance et d'assistance

### C. De la Théorie à la pratique: cas récapitulatif

- 1. Présentation du cas réel et des objectifs
- 2. Définition de la stratégie et déploiement opérationnel

### **Validation des acquis :**

- **Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.**
- **Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.**
- **Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.**

### **Personnalisation parcours :**

**Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.**

## PUBLIC

Agents  
courtiers

intermédiaires d'assurance  
conseillers  
chargés de clientèle  
souscripteurs en assurance  
collaborateurs de société d'assurance

**Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap** : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.  
[Veillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

## PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis.

### **Modalité d'accès :**

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

## TARIFS ET FINANCEMENTS

564,00 €  
Exonérés de TVA

## CONTACT

[mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 22/11/2024 à 17:37