

## S'INITIER AU MARKETING DANS L'ASSURANCE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AA200	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1721,00 €

### LIEUX ET DATES :

#### PARIS

- Du 01/07/2024 au 02/07/2024

### OBJECTIFS

- Définir le rôle et le processus du marketing dans l'entreprise.
- Découvrir les principes fondamentaux du marketing, son langage.
- Se familiariser avec les principaux outils.

#### **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 :**

**Un exposé et des échanges permettent aux participants non spécialistes de s'initier au marketing dans l'assurance.**

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

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

## PROGRAMME

### A. Marketing dans l'entreprise

1. État d'esprit : placer le client au centre de la réflexion
2. Démarche transversale
3. Rôles et responsabilités des différents acteurs du marketing dans l'entreprise

### B. Missions et enjeux du marketing

1. Enjeux
2. Trois missions : diagnostiquer, recommander et mettre en oeuvre
3. Étapes complémentaires : le marketing stratégique, le marketing opérationnel, le marketing relationnel

### C. Principaux concepts et langage du marketing

1. Produits et marchés
2. Segmentation
3. Ciblage

### 4. Positionnement

### D. Démarche marketing

1. Analyse de l'environnement et diagnostic interne
2. Objectifs et stratégie marketing
3. Segmentation, ciblage et positionnement
4. Mix-marketing
5. Gestion de la relation client

### E. Quatre leviers d'action du Mix-marketing

1. Produit
2. Prix
3. Distribution
4. Communication

### **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

Cadres et collaborateurs non spécialistes du marketing, débutants en marketing

Cadres et collaborateurs appartenant à des services autres que le marketing, devant travailler en synergie avec le marketing

**Pour les personnes en situation de handicap** souhaitant réaliser une formation e-learning :  
Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (Nadia Benakli - [nbenakli@ifpass.fr](mailto:nbenakli@ifpass.fr)) afin de déterminer les formations accessibles.

## PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes.

### **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

1721,00 €

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 17:30