

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 :

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

Pas de date disponible ? contactez-nous à 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 copilote:

- 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. [Veuillez 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 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 / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 23/12/2024 à 12:47