

OPTIMISER L'EXPÉRIENCE CLIENT À L'ÈRE DU DIGITAL

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AA353	1 jour - 7 h	Bases	Présentiel ou à distance	564,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 11/12/2025 au 11/12/2025

OBJECTIFS

- Evaluer les enjeux de la digitalisation de l'assurance pour ses salariés, ses clients et son écosystème.
- Utiliser les principaux leviers de vente en ligne.
- Piloter les outils et processus de développement pour optimiser ses ventes.

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 :

Une formation offrant un panorama complet des différents aspects de l'expérience client digitale.

De nombreuses pistes méthodologiques pour passer de la relation client à l'expérience client.

Une formation conçue par des spécialistes du digital en assurance.

Formateur(s) :

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

PROGRAMME

A. Assurance et expérience client digitale

1. Approche Outside In et Inside Out ou le passage de l'entreprise orientée produits à l'entreprise orientée client

2. Leviers de l'expérience client

3. Passer d'un modèle de distribution centré sur l'agence à un modèle omnicanal

4. Digitalisation de l'agence

B. Assurance et internet

1. Parcours client digital

2. Display

3. Search Engine Marketing (SEO et SEA)

4. Site Internet des assureurs : les bonnes et les moins bonnes pratiques

5. Vente en ligne

C. Assurance, mobile et réseaux sociaux

1. Étapes clés pour développer une application mobile

2. Définition et chiffres clés des réseaux sociaux

3. Quelles stratégies possibles pour un assureur sur les réseaux sociaux ?

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

Directeurs et managers

Responsables marketing et commercial

Toute personne étant amenée à piloter ou participer à un projet digital en lien avec les clients

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

Cette formation ne nécessite pas de prérequis spécifiques

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 04/11/2025 à 01:41