



## S'INITIER AU MARKETING DANS L'ASSURANCE

|             |                |          |                          |           |
|-------------|----------------|----------|--------------------------|-----------|
| Référence : | Durée :        | Niveau : | Modalités :              | Tarifs :  |
| AA200       | 2 jours - 14 h | Bases    | Présentiel ou à distance | 1773,00 € |

### LIEUX ET DATES :

#### PARIS

- Du 02/07/2025 au 03/07/2025

### 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

**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](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

1773,00 €  
Exonérés de TVA

## CONTACT

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

Généré le 06/02/2026 à 09:40