

# S'initier au marketing dans l'assurance

## Le client au coeur de la réflexion

### COMPÉTENCES VISÉES

- **Comprendre** le rôle et le processus du marketing dans l'entreprise.
- **Se familiariser** avec les principes fondamentaux du marketing, son langage.
- **Comprendre** et s'approprier les principaux outils.

### 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

### 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

### PRÉ-REQUIS

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes.  
AA129

### POINTS FORTS


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.

### SESSION(S) 2020

#### PARIS

Les 12 et 13 mars 

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

### MÉTIERS VISÉS

02B - Marketing opérationnel

### PERSONNALISATION DE 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.

### VALIDATION

Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.