

AA358

BASES

2 jours 14 heures

1 010 €

Déjeuners offerts  
Exonérés de TVA

# Maîtriser les étapes de la conception d'un produit d'assurance

## De la création à la livraison en mode projet

### COMPÉTENCES VISÉES

- Favoriser l'innovation (commerciale, technologique) à travers l'organisation de groupes de travail, l'analyse et l'exploitation de données issues de la veille technologique.
- Identifier l'émergence de nouveaux services ou produits.
- Concevoir une stratégie de conquête et de prospection de nouveaux marchés en France et/ou à l'étranger dans un cadre concurrentiel en lien avec les directions opérationnelles de l'entreprise (marketing, production et exploitation).

### PROGRAMME

#### A. RAPPELS DES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE PROJET

1. Fonctionnement en mode projet
2. Gestion du temps
3. Planification
4. Contrôle
5. Implication du groupe projet

#### B. RÉALISATION DE LA FICHE TECHNIQUE DU PRODUIT

1. Identification de l'origine de la demande : réglementaire, « marketing » ou commerciale
2. Rédaction de la fiche technique en groupe projet
3. Étapes de la pré-validation en groupe projet (rôle des services : technique, juridique, conformité, marketing et commercial)
4. Calibrage global des coûts

#### C. RÉDACTION DE LA DOCUMENTATION

1. Documentation produit
2. Documentation commerciale
3. Documentation de gestion et CDC comptable
4. Cahier des charges informatiques

#### D. PHASES DE VALIDATION EN COMITÉ DE PILOTAGE

1. Pratiques fluctuantes selon les organisations
2. Jalons indispensables
3. Phases de validation clés
4. Arbitrages les plus fréquents

#### E. RECETTE INFORMATIQUE

1. Équipes concernées
2. Indispensable implication des utilisateurs
3. Écueils les plus fréquents ou comment prévenir l'enlèvement

#### F. ÉTAPES DE LA LIVRAISON (INFORMATIQUE, DOCUMENTATION, FORMATION...)

### PUBLIC

- Chefs de produit junior
- Actuaire produit
- Responsables qualité
- Tout membre d'un groupe projet

### PRÉ-REQUIS

Connaître les étapes d'un projet ou avoir participé à la gestion d'un projet.

### POINTS FORTS

Le formateur décortique sous forme d'exposés et analyse lors de mises en situation les différentes étapes de la création d'un produit d'assurance.

### FORMATEUR(S)

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

### SESSION(S) 2020

#### PARIS

Les 7 et 8 décembre 

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

### MÉTIER(S) VISÉ(S)

02A - Marketing stratégique et études

### 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.