

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.