

## S'INITIER AU MARKETING DANS L'ASSURANCE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AA200	2 jours - 14 h	Bases	Présentiel ou à distance	1654,00 €

### LIEUX ET DATES :

#### PARIS

- Du 06/06/2023 au 07/06/2023

### OBJECTIFS

- Définir le rôle et le processus du marketing dans l'entreprise.
- Se familiariser avec les principes fondamentaux du marketing, son langage.
- S'approprier 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)**

### 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'Iffpass.

**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'IFFPASS 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

Formations IFPASS suivies ou connaissances équivalentes.

**AA129**

### **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

1654,00 €

Exonérés de TVA

Déjeuners offerts

## CONTACT

[mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 05/02/2026 à 11:03