

IA générative dans l'assurance : approfondissement - PCC30B

Code produit : PCC30B

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 462,00 € HT

Eligible DDA : oui

Public :

Dirigeants, managers et
collaborateurs utilisant déjà
l'IA dans leur environnement
professionnel

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Identifier les leviers proposés par l'IA pour transformer la relation client et commerciale
- Intégrer l'IA dans sa stratégie de recrutement
- Intégrer l'IA dans la stratégie commerciale du cabinet et la gestion de la relation client

Programme de la formation

1. Définir l'écosystème IA au sein de la relation client
 - Nouveaux enjeux de la relation client à l'ère de l'IA
 - Panorama des opportunités et défis pour les intermédiaires d'assurance
 - Exemples concrets de transformation par l'IA : personnalisation, segmentation, automatisation
2. Gérer les risques et les questions d'éthique et de sécurité face à l'IA
 - Risques éthiques, sécurité des données, biais algorithmiques
 - Bonnes pratiques pour une IA responsable dans la relation client
 - RGPD, AI Act et conformité réglementaire
3. Utiliser les outils de l'IA pour mieux recruter
 - Pré-qualifier les candidats avec l'IA : cas pratique sur l'automatisation des premières questions de qualification
4. Utiliser les outils de l'IA pour mieux gérer la relation client
 - Générer des recommandations et offres personnalisées
 - Optimiser les canaux de communication et adapter ses contenus / son discours commercial par l'IA
5. Booster l'engagement commercial par l'IA
 - Optimiser des actions marketing et de personnalisation des offres
 - Sélectionner des technologies et prestataires IA : critères et bonnes pratiques
6. Plan d'action et intégration opérationnelle
 - Élaborer un plan d'intégration de l'IA dans sa stratégie commerciale
 - Mesurer l'impact IA dans ses activités : indicateurs de satisfaction et d'engagement

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Identification des problématiques individuelles à l'ouverture de la formation
- Exposé à partir d'un diaporama
- Etudes de cas et pratique en salle
- Démonstrations/animation en sous-groupes et en plénière
- Brainstorming en sous-groupes / papers tournants
- Plan d'action personnalisé et collectif

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.