

## Vendre à l'Assurance



### Objectifs :

- Découvrez avec nos experts le secteur de l'assurance, ses acteurs, ses organisations, ses enjeux réglementaires et concurrentiels.
- Parlez le langage « métier » avec vos interlocuteurs du secteur Assurance.
- Positionnez votre offre à un niveau stratégique.
- Aidé de nos experts du secteur de l'Assurance signez plus d'affaires.

### Programme :

1. Connaissance du secteur de l'assurance
2. Séminaire initial adaptés aux débutants comme aux commerciaux plus expérimentés : 2 jours
3. Chantiers de l'assurance
4. Tous les enjeux de ce secteur et ce qu'il faut savoir pour appréhendez vos interlocuteurs et décideurs : modules d'une 1/2 journée
5. Préparez votre proposition de valeur
6. Rencontrez les décideurs des métiers de l'assurance : DSI, Direction Achats, Direction d'activités, Direction des risques, Direction de la conformité, Direction financière, Direction des ressources humaines : 1 journée
7. Préparez votre offre
8. Le bon besoin, la bonne offre, pour le bon interlocuteur : comment faire la différence ? 1 à 2 jours
9. Présentez votre offre
10. Apprenez à réduire la majorité des écueils prévisibles de votre GRAND ORAL : 1,5 jour.

### Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

### Animation :

Olivier B : Spécialiste reconnu de la distribution et du marketing de l'assurance, Olivier a travaillé plus de 18 ans au sein du Groupe Axa. Une carrière en France et à l'International (Europe et Asie) lui donnant une vision large des enjeux et métiers de ce secteur passionnant. Chef de projet Distribution du Laboratoire Assurance Banque, il contribue aux réflexions de place de ce think tank et organise régulièrement des événements de place sur les grands enjeux de ce secteur en constante évolution. En charge de cette formation depuis 2013.

Olivier M : Spécialiste reconnu des différentes activités de la Banque et de l'Assurance, Olivier a fait partie des dirigeants de Moneo de 2005 à 2011. L'essentiel de sa carrière s'est déroulée au sein du Crédit Agricole, du CCF et de HSBC. Il a également participé à l'élaboration du nouveau Livre Blanc de l'assurance dont il a été le Directeur de projet Distribution auprès du pôle « Finance Innovation ». En effet, Olivier est membre du comité de labellisation du pôle.

### Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de l'assurance, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle, en partageant les enjeux métiers de vos clients »  
 « Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

## 1. Connaissance de l'Assurance



### Objectifs :

- Découvrir avec un expert le secteur de l'assurance, ses acteurs, ses organisations, ses enjeux réglementaires et concurrentiels.
- Connaître et parler le langage spécifique « métier » de vos interlocuteurs du secteur Assurances
- Gagner du temps dans votre approche commerciale

### Programme : (2 jours)

1. Le secteur de l'assurance dans son environnement
2. L'histoire de l'assurance
3. Les différents types d'assurance et leurs spécificités
4. Les principes essentiels de coassurance et réassurance
5. Les principales formes de sociétés d'assurance : Assurance vs Mutuelle – GEMA-FFSA
6. Le rôle économique et social de l'assurance
7. Les spécificités l'assurance française : sa place dans le monde et en Europe, les 10 premiers groupes, les chiffres clés et les réflexions sur le marché
8. Les nouveaux outils dédiés à la vente : La digitalisation de l'assurance et le multi-canal
9. Les enjeux et évolutions récentes : mondialisation, concentration, distribution, renforcement du contrôle, évolutions technologiques, nouveaux besoins du marché, rôle des assureurs dans l'assurance maladie et l'assurance retraite, l'assurance dépendance
10. Les normes comptables internationales (IAS/IFRS phase 2)
11. Le projet européen Solvabilité II
12. La gestion des risques, les dispositifs de lutte anti-blanchiment
13. La titrisation des risques d'assurance et de réassurance
14. L'organisation et les métiers d'une compagnie d'assurance

### Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

### Animation :

Olivier B : Spécialiste reconnu de l'éco-système de l'assurance et plus spécialisé en distribution et marketing de l'assurance, Olivier a travaillé plus de 18 ans au sein du Groupe Axa. Une carrière en France et à l'International (Europe et Asie) lui donnant une vision large des enjeux et métiers de ce secteur passionnant. Chef de projet Distribution du Laboratoire Assurance Banque, il contribue aux réflexions de place de ce think tank et organise régulièrement des événements de place sur les grands enjeux de ce secteur en constante évolution. En charge de cette formation depuis 2013.

### Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de l'assurance, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

## 2. Les chantiers du secteur de l'Assurance



### Objectifs :

- Découvrir avec un expert du secteur de l'assurance, les chantiers et initiatives du secteur.
- Renforcer votre discours « métier » auprès de vos interlocuteurs.

### Programme : (module d'1/2 journée)

Les défis de l'industrie de l'Assurance :

1. La mondialisation
2. L'évolution dans un contexte concurrentiel
3. La concentration des entreprises et la course à la taille
4. La technicité accrue du métier d'assureur (aspects financiers, statistiques et actuariels).
5. La convergence des trois piliers de la finance: assurance, banque et marchés financiers.
6. L'évolution des canaux de distribution et de vente
7. Le déclin de l'Etat Providence et le vieillissement de la population
8. Les catastrophes naturelles

Les chantiers de pilotage et de gestion, s'adapter aux risques et à la réglementation :

1. Le changement des normes comptables internationales
2. La phase 2 d'IAS/IFRS mise en place en 2010.
3. La Solvabilité II, projet opérationnel datant de 2012
4. Les risques propres à chaque compagnie d'assurance
5. Le financement des risques et de la titrisation
6. La Solvency
7. La lutte contre la fraude

Les chantiers commerciaux et marketing

1. Les enjeux de l'Assurance santé
2. Les enjeux de l'Assurance retraite et dépendance
3. La veille technologique essentielle face aux évolutions rapides du marché (assurance dommages, risques industriels)
4. Le suivi assurance imposé par la planète : réchauffement climatique, catastrophes naturelles, pollution, terrorisme, les enjeux environnementaux.

### Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

### Animation :

Olivier B. : Spécialiste reconnu de la distribution et du marketing de l'assurance, Olivier a travaillé plus de 18 ans au sein du Groupe Axa. Une carrière en France et à l'International (Europe et Asie) lui donnant une vision large des enjeux et métiers de ce secteur passionnant. Chef de projet Distribution du Laboratoire Assurance Banque, il contribue aux réflexions de place de ce think tank et organise régulièrement des événements de place sur les grands enjeux de ce secteur en constante évolution. En charge de cette formation depuis 2013.

### Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de l'assurance, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

### 3. Bâtir votre proposition de valeur pour le secteur de l'Assurance



#### Objectifs :

- Après la découverte de l'organisation, des enjeux et des chantiers du secteur Assurance (Modules Assurance 1 et 2), bâtissez désormais votre proposition de valeur.
- Différenciez votre offre par une proposition de valeur dédiée au secteur en la rendant unique et crédible.

#### Programme : (2 journées)

1. Comprendre la culture et le niveau de décision pour chaque type de structure / métier
2. Quel niveau de décideur pouvez-vous cibler ?
3. Quels sont les enjeux de votre décideur métier ?
4. Quelle est l'initiative business de votre décideur ?
5. Comment allez-vous contribuer à accélérer et sécuriser l'initiative du décideur métier ?
6. Comment bâtir votre proposition de VALEUR INITIALE ?
7. Quels sont les indicateurs associés à votre proposition de VALEUR ?
8. Votre proposition de valeur est-elle UNIQUE et CREDIBLE ?
9. Comment communiquer votre proposition de valeur aux décideurs métiers de votre client ou de votre prospect ?

#### Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

#### Animation :

Olivier : Spécialiste reconnu de la distribution et du marketing de l'assurance, Olivier a travaillé plus de 18 ans au sein du Groupe Axa. Une carrière en France et à l'International (Europe et Asie) lui donnant une vision large des enjeux et métiers de ce secteur passionnant. Chef de projet Distribution du Laboratoire Assurance Banque, il contribue aux réflexions de place de ce think tank et organise régulièrement des événements de place sur les grands enjeux de ce secteur en constante évolution. En charge de cette formation depuis 2013 son expertise dans ce secteur n'est plus à démontrer.

#### Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de l'assurance, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

## 4. Rencontrez les décideurs métiers de l'Assurance



### Décideurs :

- Directeur Systèmes d'Information
- Directeur des Achats
- Directeur des Risques
- Directeur Marketing et Commercial

### Objectifs :

- Comprendre le rôle de la direction des achats d'une société d'assurance aujourd'hui.
- Identifier les leviers dont dispose ces décideurs pour contribuer à la compétitivité de l'assurance et comprendre leurs interactions avec les autres départements,
- Savoir parler le langage du décideur en fonction de son profil et de ses objectifs.
- Choisir la bonne stratégie relationnelle.
- Construire la feuille de route idéale.

### Programme (1 journée) :

1. Rappel des objectifs et du travail préparatoire.
2. Présentation des cas clients des intervenants
3. Comment mieux présenter votre proposition de valeur à votre interlocuteur ?
4. Préparation d'un plan d'action élaboré en fonction des retours de nos intervenants
5. Présentation par chacun des participants de son plan d'action
6. Synthèses des axes d'amélioration, débriefing avec le groupe et les intervenants
7. Conclusion et plans d'actions personnels

### Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

### Animation :

Olivier : Spécialiste reconnu de la distribution et du marketing de l'assurance, Olivier a travaillé plus de 18 ans au sein du Groupe Axa dans des activités à fonctionnelles et opérationnelles, des achats au service client en passant par l'assistance et le marketing. Une carrière en France et à l'International (Europe et Asie) lui donnant une vision large des enjeux et métiers de ce secteur passionnant. Chef de projet Distribution du Laboratoire Assurance Banque, il contribue aux réflexions de place de ce think tank et organise régulièrement des événements de place sur les grands enjeux de ce secteur en constante évolution. En charge de cette formation depuis 2013 son expertise dans ce secteur n'est plus à démontrer.

### Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de l'assurance, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

## 5. Préparez votre offre pour le secteur de l'Assurance



### Objectifs :

- Préparez votre offre Gagnante répondant aux enjeux et initiatives confirmés des décideurs métiers de votre compte
- Par un alignement de vos ressources et de vos offres avec les enjeux de votre prospect ou de votre client, construisez votre offre avec notre expert.

### Programme : (1 à 2 journées)

1. Présentation devant notre intervenant de votre offre préliminaire.
2. Retour de notre expert secteur sur la pertinence de l'offre et sa contribution aux objectifs de votre client/prospect
3. Travail en sous-groupes sur le fond et la forme de votre offre.
4. Présentation de la version améliorée de votre offre.
5. Retour du jury composé de nos intervenants et experts.
6. Préparation la version finalisée de votre offre, après retour du jury.

### Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

### Animation :

Olivier : Spécialiste reconnu de la distribution et du marketing de l'assurance, Olivier a travaillé plus de 18 ans au sein du Groupe Axa. Une carrière en France et à l'International (Europe et Asie) lui donnant une vision large des enjeux et métiers de ce secteur passionnant. Chef de projet Distribution du Laboratoire Assurance Banque, il contribue aux réflexions de place de ce think tank et organise régulièrement des événements de place sur les grands enjeux de ce secteur en constante évolution. En charge de cette formation depuis 2013 son expertise dans ce secteur n'est plus à démontrer.

### Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de l'assurance, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Le séminaire se poursuit dans un cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

## 6. Présentez votre offre au secteur de l'Assurance



### Objectifs :

- Présentez votre offre après avoir acquis expériences et compétences tout au long du cycle Vendre à l'Assurance.
- Préparez votre GRAND ORAL et synchronisez vos différents contributeurs pour convaincre et gagner.
- Préparez la version finale de votre offre sous forme Powerpoint et demandez aux contributeurs et intervenants de se rendre disponible pour une journée et demie lors de votre GRAND ORAL.
- Apprenez à optimiser et construire votre présentation commerciale devant un groupe client décideur.
- Sachez exposer efficacement votre offre en temps limité.
- Entraînez-vous à vous coordonner avec votre équipe projet.
- Maîtrisez et gérez votre auditoire.

### Programme : (1,5 jour)

#### Demi-journée :

1. Rappel des fondamentaux d'une soutenance à l'oral, définition du projet
2. Réflexion sur la présentation réalisée en amont
3. Corrections éventuelles de la présentation

#### Intersession (réalisée en soirée) :

1. Optimisation des slides sur les conseils de l'équipe projet

#### Journée complète :

1. Mise en situation de soutenance en mode projet
2. Débriefing avec notre intervenant
3. Coordination
4. Oral blanc pour chacun des stagiaires
5. Recommandations de notre intervenant

### Public cible :

Directions & équipes Commerciales, Avant-ventes, Directeurs de projets, Consultants.

### Animation :

Olivier : Spécialiste reconnu de la distribution et du marketing de l'assurance, Olivier a travaillé plus de 18 ans au sein du Groupe Axa. Une carrière en France et à l'International (Europe et Asie) lui donnant une vision large des enjeux et métiers de ce secteur passionnant. Chef de projet Distribution du Laboratoire Assurance Banque, il contribue aux réflexions de place de ce think tank et organise régulièrement des événements de place sur les grands enjeux de ce secteur en constante évolution. En charge de cette formation depuis 2013 son expertise dans ce secteur n'est plus à démontrer.

### Elevator pitch :

« Transformez votre équipe commerciale étendue pour qu'elle engage, en amont des projets, des conversations métiers avec les décideurs de l'assurance, et se positionne comme contributrice à l'amélioration de leur efficacité opérationnelle. »

« Ce séminaire complète et termine ce cycle allant jusqu'à la réponse aux projets de vos clients, assistée par nos experts métiers.»

# COORDONNÉES

---

E-bda Institut - 19 rue de la croix du val - 92190 Meudon

Téléphone : +33 1.83.64.74.07

Contact commercial : Caroline Heitzmann - [caroline@e-bda.com](mailto:caroline@e-bda.com) - +33 6.83.20.93.13

Contact Marketing : Liora Bloch - [liora@e-bda.com](mailto:liora@e-bda.com) – +33 1. 83. 24 .04 .02

Contact Direction : Annie Bloch - [info@e-bda.com](mailto:info@e-bda.com) - +33 1.83.64.74.07