

## FORMATION : LE MANDATAIRE ASSURANCE AUGMENTÉ

### Excellence opérationnelle à l'ère de l'IA

---

#### OBJECTIF DU PROGRAMME

Ce programme est conçu pour répondre à la réalité du mandataire assurance :

- activité indépendante sous pression commerciale
- dépendance directe au chiffre d'affaires
- nécessité de prospecter, convertir et fidéliser
- obligation de conseil et de traçabilité

L'objectif n'est pas de découvrir l'IA.

L'objectif est de **l'intégrer comme levier concret de production commerciale.**

---

#### JOUR 1 — ACQUISITION & PERFORMANCE COMMERCIALE

##### ENJEU STRATÉGIQUE

Générer plus d'opportunités et améliorer le taux de transformation

→ là où se joue le revenu

---

## MODULE 1 — Comprendre l'IA pour un usage métier assurance

### Contenu

- fonctionnement des LLM (ChatGPT, Claude, Mistral)
- limites critiques (hallucinations, erreurs conseil)
- ce que l'IA peut / ne doit pas faire en assurance
- responsabilité du mandataire (devoir de conseil)

### Outils abordés

- ChatGPT (usage pro structuré)
- Claude (analyse documents longs)
- Mistral / Le Chat (alternatives souveraines)

Résultat : usage maîtrisé, sans risque

---

## MODULE 2 — Structurer une prospection performante avec l'IA

### Problème terrain identifié (Alex)

□ prospection inefficace, chronophage

### Contenu

- ciblage intelligent des prospects (particuliers / pro)
- création de personas assurance
- identification moments de vie déclencheurs

### Outils abordés

- ChatGPT / Claude → structuration messages
- Phantombuster / Waalaxy → scraping LinkedIn
- Google Maps scraping (clients locaux)
- Kaspr / Apollo → enrichissement contacts

### Cas concrets

- jeunes actifs → prévoyance
- TNS → retraite + protection
- propriétaires → MRH + emprunteur

□ Résultat : prospection ciblée et scalable

---

## MODULE 3 — Générer des rendez-vous (scripts + automatisation)

### Contenu

- scripts d'appel performants
- messages LinkedIn / email / SMS
- traitement des objections assurance

### Outils abordés

- Lemlist / Instantly → campagnes emailing
- Waalaxy → prospection LinkedIn
- ChatGPT → génération scripts personnalisés

### Automatisation

- séquences de relance automatiques
- scénarios multicanaux

□ Résultat : + RDV sans augmenter l'effort

---

## MODULE 4 — Préparer et réussir un rendez-vous client

### Contenu

- préparation rapide d'un rendez-vous

- analyse profil client
- détection besoins cachés
- structuration du discours

#### Outils

- ChatGPT + templates métier
- Notion AI → fiches client
- CRM enrichi IA

Résultat : rendez-vous plus professionnels

---

### MODULE 5 — Transformer un devis en signature

#### Contenu

- présentation claire d'une offre
- pédagogie assurance (garanties, franchises)
- relance intelligente

#### Outils

- ChatGPT → reformulation pédagogique
- Gamma / Tome → supports visuels
- outils comparateurs (usage assisté IA)

Résultat : meilleur taux de closing

---

### MODULE 6 — Multi-équipement (LEVIER MAJEUR)

issu directement de ton échange avec Alex

#### Contenu

- détecter opportunités dans un client existant
- structurer ventes croisées naturelles
- timing commercial optimal

#### Outils

- CRM + segmentation IA
- ChatGPT → recommandations personnalisées
- scoring opportunités

Résultat : augmentation du panier moyen

---

JOUR 2 — PORTEFEUILLE, FIDÉLISATION & PILOTAGE

---

## □ ENJEU STRATÉGIQUE

Faire du portefeuille existant un levier de revenus stable

---

## MODULE 7 — Exploiter son portefeuille client

### Contenu

- segmentation intelligente :
  - mono-équipé
  - dormant
  - à potentiel
- campagnes ciblées

### Outils

- Airtable / Notion → structuration base
- ChatGPT → segmentation automatique
- Zapier / Make → automatisation campagnes

□ Résultat : portefeuille actif

---

## MODULE 8 — Fidélisation & réduction du churn

### Contenu

- relances intelligentes
- messages personnalisés
- gestion clients sensibles

### Outils

- CRM automation (HubSpot / Pipedrive)
- ChatGPT → messages adaptés
- séquences email automatisées

□ Résultat : moins de résiliation

---

## MODULE 9 — Gestion sinistre & relation client critique

### Contenu

- structurer communication client
- gérer situations conflictuelles
- produire synthèses claires

## Outils

- ChatGPT → rédaction messages sensibles
- outils de transcription (Whisper, Otter)

Résultat : relation client maîtrisée

---

## MODULE 10 — Conformité & devoir de conseil

### Contenu

- traçabilité des échanges
- formalisation des besoins
- sécurisation du conseil

### Outils

- ChatGPT → comptes rendus structurés
- Notion → historisation
- templates conformité

Résultat : réduction des risques

---

## MODULE 11 — Pilotage économique du mandataire

### Contenu

- KPI clés :
  - leads
  - RDV
  - transformation
  - CA
- analyse performance

### Outils

- Excel / Google Sheets + IA
- Notion dashboards
- ChatGPT → analyse données

Résultat : vision claire du business

---

## MODULE 12 — Mise en place d'assistants IA (niveau pro)

### Contenu

- assistants métier simples :

- relance devis
- préparation RDV
- suivi client
- logique agentique

### Outils

- ChatGPT + GPT personnalisés
- Make / Zapier → automatisations
- Notion AI → assistants internes

Résultat : gain 30–60 min / jour

---

### MODULE FINAL — STRATÉGIE & ANCRAGE

#### Arbitrer intelligemment ses outils

- outil simple vs no-code vs dev
- ROI réel
- éviter l'empilement

#### Intégrer durablement l'IA

- routines hebdomadaires
  - priorisation usages
  - plan d'action 30 / 90 jours
- 

### RÉSULTAT GLOBAL

À l'issue de la formation, le mandataire est capable de :

- structurer sa prospection
- améliorer son taux de transformation
- développer son portefeuille
- sécuriser son activité
- piloter son business
- gagner du temps quotidien

L'IA devient un **outil de production commerciale**

---

### CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

- ✓ outils concrets (pas théorie)
- ✓ ancrage terrain (issu d'Alex)
- ✓ logique business complète
- ✓ immédiatement applicable
- ✓ crédible réseau

