MarketFrame



JOURNÉE IA SUR MESURE · ASSURANCE ET COURTAGE

Formation IA pour les courtiers et agents généraux d'assurance

Une journée de formation à l'IA pour un cabinet de courtage ou une agence générale : comparer des garanties, expliquer un contrat clairement, préparer un rendez-vous client et ses suites, rédiger e-mails et relances au bon ton.

Dans votre entreprise, sur vos contrats et dossiers anonymisés, dès 3 collaborateurs. Le devoir de conseil reste exercé par vous : l'IA prépare le comparatif et la note d'explication, le courtier les vérifie contrat en main.

DURÉE
7 heures

HORAIRES
9 h à 12 h 30 et 13 h 30 à 17 h

FORMAT
Intra (formation équipe), en présentiel dans les locaux du client

EFFECTIF
Intra : 3 à 8 participants (10 maximum avec supplément)

La journée, module par module

Le cadre est celui de la formation équipe sur mesure : un panorama d'ouverture, trois modules choisis pour votre métier, un atelier sur un dossier réel apporté par chaque participant, puis les règles d'usage et l'évaluation des acquis.

MODULE 01

Panorama et choix des outils

1 h 00

Cartographie des usages de l'IA dans le métier des participants, comparaison des outils sur un cas réel, confidentialité des données de l'entreprise.

> **Objectif du module :** Identifier les usages pertinents de l'IA dans son métier et choisir l'outil adapté.

MODULE 02

Assurance et courtage : contrats et garanties

1 h 30

Niveau 2 · Pratiquer

Être capable de comparer des garanties, expliquer un contrat clairement et préparer un rendez-vous client.

- Lecture assistée de conditions générales
- Tableaux comparatifs de garanties
- Explication claire au client
- Devoir de conseil et vérification

> **Mise en pratique :** Produire le comparatif et la note d'explication d'un dossier réel anonymisé.

MODULE 03

Préparer un rendez-vous et qualifier un prospect

1 h 30

Niveau 2 · Pratiquer

Être capable de préparer un rendez-vous commercial (recherche, questions de découverte) et en produire la synthèse et les suites.

- Recherche sur l'entreprise et l'interlocuteur
- Questions de découverte adaptées
- Synthèse et prochaines étapes après l'échange
- Mise à jour du suivi commercial

> **Mise en pratique :** Préparer un rendez-vous réel à venir et en écrire la fiche.

MODULE 04

E-mails et relances clients

1 h 30

Niveau 1 · Découvrir

Être capable de rédiger des e-mails et relances adaptés à chaque situation, au bon ton, et constituer sa bibliothèque de modèles.

- Trouver le bon ton selon le client
- Relances graduées : devis, paiement, réponse
- Réponses délicates : réclamation, refus, retard
- Bibliothèque de modèles personnalisables

> **Mise en pratique :** Rédiger cinq e-mails réels en attente du participant.

MarketFrame SAS au capital de 3 000 €, 199 Impasse de Beaurende, 43110 Aurec-sur-Loire. RCS Le Puy-en-Velay 101 918 902, TVA FR11101918902. contact@marketframe.fr | 06 26 75 01 28 | marketframe.ai. Organisme de formation enregistré sous le numéro 84430389243. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

MODULE 05

Atelier : un dossier réel du participant

1 h 00

Chaque participant traite un dossier qu'il a apporté, du premier prompt au document exploitable, puis le restitue au groupe. Cas pratique noté. Avec un atelier long, l'atelier noté est intégré à l'atelier long.

> **Objectif du module :** Traiter de bout en bout un dossier réel de son entreprise.

MODULE 06

Limites, règles d'usage et évaluation des acquis

0 h 30

Points de contrôle avant envoi ou diffusion, règles internes, évaluation des acquis et plan de progression individuel.

> **Objectif du module :** Définir les règles d'usage et les points de contrôle applicables à son activité.

Durée totale : 7 heures.

Pour votre métier

Vigilance

Le devoir de conseil n'est pas délégable : chaque comparatif ou explication préparé avec l'IA est vérifié dans les conditions générales et particulières du contrat avant d'être remis au client.

Outils et comptes utilisés

Claude, ChatGPT ou Copilot 365, avec un compte réglé pour la confidentialité ; NotebookLM pour interroger des conditions générales longues ; votre extranet et votre CRM restent les outils de référence.

Ce que la formation ne couvre pas

La formation n'enseigne pas la technique d'assurance ni la réglementation de la distribution : elle apprend à utiliser l'IA pour lire, comparer, expliquer et relancer, sur vos dossiers. Le devoir de conseil, la tarification et la souscription restent hors de son périmètre.

Pack officiel le plus proche

Pack commercial et relation client (prospection, devis et propositions, relances), une journée déjà composée pour ce secteur.

Modules aussi utiles, pour une seconde journée ou un accompagnement individuel

- Analyse et synthèse de documents (1 h 30)
- Prospection LinkedIn : accroche, invitation, relance (1 h 30)
- Service client : réponses types et base de connaissances (1 h 30)
- Sécurité, confidentialité, RGPD et AI Act (1 h 30)
- Réponses aux avis clients (1 h 30)

MarketFrame SAS au capital de 3 000 €, 199 Impasse de Beaurende, 43110 Aurec-sur-Loire. RCS Le Puy-en-Velay 101 918 902, TVA FR11101918902. contact@marketframe.fr | 06 26 75 01 28 | marketframe.ai. Organisme de formation enregistré sous le numéro 84430389243. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Tarif

FORMATION ÉQUIPE, JOURNÉE

1 590 € HT

par groupe de 3 à 8 participants, 90 € HT par participant supplémentaire (10 maximum).

CONCEPTION D'UNE TÂCHE ABSENTE DE LA BIBLIOTHÈQUE

390 € HT

Ce que le prix comprend

Compris : animation par le formateur, support de formation, pack de prompts réutilisables, attestation de fin de formation, point d'ancrage à 30 jours. Non compris : abonnements aux outils d'IA, déplacement intra hors Loire et Haute-Loire (80 € HT par jour), location de salle pour un intra hors des locaux du client (refacturée au réel).

Prise en charge possible via notre organisme partenaire certifié. La demande doit être déposée au moins 15 jours avant le démarrage.

Public, prérequis et méthodes

À qui s'adresse cette formation

Équipes de TPE et PME qui veulent travailler leurs propres tâches, quel que soit le secteur. C'est aussi la réponse pour un métier absent des packs.

Prérequis

Aucun prérequis en IA pour les modules de niveau 1. Les prérequis des modules de niveau 2 et 3 figurent dans la bibliothèque. Le diagnostic flash (offert) fixe les modules retenus. Chaque participant apporte 2 ou 3 documents réels, anonymisés si nécessaire.

Financement

Financement direct par l'entreprise (plan de développement des compétences) ou par le bénéficiaire. Prise en charge possible via notre organisme partenaire certifié. La demande doit être déposée au moins 15 jours avant le démarrage.

Méthodes et moyens pédagogiques

- 20 % d'apports courts, 40 % de démonstrations commentées, 40 % de pratique sur les documents réels des participants.
- Tour de table d'ouverture pour ajuster le rythme et les exemples au niveau de chacun.
- Support de formation, fiches méthodes et pack de prompts remis à chaque participant.
- Présentiel : vidéoprojecteur, connexion internet et partage de connexion de secours.

Suivi après la formation

Point d'ancrage à 30 jours, en visio, pour vérifier la mise en pratique et lever les blocages.

Questions fréquentes

L'IA peut-elle comparer deux contrats d'assurance ?

Elle peut extraire et mettre en regard les garanties, franchises et exclusions de documents que vous lui fournissez. Le module apprend à cadrer cette comparaison et à la vérifier ligne à ligne avant de s'en servir.

Les données des assurés sont-elles protégées ?

Les exercices portent sur des dossiers anonymisés, avec un compte réglé pour que les données ne servent pas à l'entraînement des modèles. Les règles à appliquer ensuite au cabinet sont écrites pendant la journée.

Peut-on suivre cette formation seul ?

Oui, en accompagnement individuel de 3 h 30 ou 7 h, en visio ou dans votre entreprise, avec les mêmes modules choisis.

Les conditions générales peuvent-elles être chargées dans l'IA ?

Oui, ce sont des documents publics ; les conditions particulières et les données de l'assuré sont anonymisées avant. Le module synthèse de documents montre comment vérifier chaque garantie extraite.

Combien de temps pour un comparatif de garanties ?

La séance produit le comparatif et la note d'explication d'un dossier réel anonymisé. Le temps gagné ensuite dépend de vos dossiers ; aucune promesse n'est faite.

Peut-on ajouter la relation client par e-mail ?

Elle fait partie de la journée (module e-mails et relances clients). La page commerciale et relation client va plus loin sur la prospection.

Contact

contact@marketframe.fr
06 26 75 01 28
marketframe.ai

Journée composée sur le cadre de la formation équipe sur mesure (fiche version 2.1, 20 octobre 2026) : les modules retenus, leurs objectifs et les modalités d'évaluation sont inscrits au programme annexé à la convention. Prix hors taxes, TVA 20 % en sus. Tarifs en vigueur au 19 octobre 2026.

Version en ligne, tenue à jour : https://marketframe.ai/formation-ia/metiers/courtier-assurance/

MarketFrame SAS au capital de 3 000 €, 199 Impasse de Beaurende, 43110 Aurec-sur-Loire. RCS Le Puy-en-Velay 101 918 902, TVA FR11101918902. contact@marketframe.fr | 06 26 75 01 28 | marketframe.ai. Organisme de formation enregistré sous le numéro 84430389243. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.