

APPEL D'OFFRES : CHOISIR LE BON DISTRIBUTEUR D'ASSURANCE



OBJECTIFS

- Découvrir le paysage de la distribution d'assurance et ses acteurs.
- Comprendre les étapes clés d'une mise en concurrence d'assurances.
- Identifier les enjeux stratégiques de l'achat d'assurances, dans le secteur privé comme public.

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Préparer et piloter un appel d'offres d'assurances, conformément aux pratiques du secteur privé ou au code de la commande publique



PUBLIC

Acheteur d'assurances, insurance manager, risk manager, directeur administratif & financier, toute personne en charge de la stratégie de financement des risques



PRÉREQUIS

Avoir suivi « ST011 et ST012 - Assurance des risques d'entreprises niveau 1 et 2 » ou expérience équivalente



CONTENU

- Le paysage de la distribution d'assurance
 - assureur
 - intermédiaire interposé
 - distributeur d'assurance
- La mise en concurrence des assurances
 - travaux préparatoires
 - allotissement
 - définition des besoins & exigences
 - choix de la procédure
 - critères de validité des candidatures
 - critères d'appréciation des offres
 - règlement de la consultation
 - cahiers des clauses particulières



POINTS FORTS

Une formation opérationnelle et concrète qui vous donnera toutes les clés pour :

- Préparer efficacement votre appel d'offres d'assurances
- Optimiser la qualité et la diversité des candidatures reçues
- Gagner en performance dans votre démarche d'achat

Durée

0.5 jour – 3 heures 30

Niveau

Base

Tarif

345 € HT (adhérent AMRAE)
414 € HT (non adhérent)

Dates

9 juillet 2026 (matin)
1 octobre 2026 (matin)

Lieu

A distance / classe virtuelle

Nombre de participants

15 personnes

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

Support de cours, cas pratiques, dossier-type de Consultation des Entreprises, test d'évaluation des acquis

Intervenant

Consultant en risques & assurances management qui possède une solide expérience dans les services de conseil en assurances