

Courtage en assurance : comprenez le marché et développez une activité performante et rentable

Lien : https://maroc-performance.com/formation/courtage-en-assurance-comprenez-le-marche-et-developpez-une-activite-performante-et-rentable

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
FA26

CATÉGORIE
Techniques et Gestion de l'Assurance

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre le fonctionnement du marché du courtage en assurance
- Identifier les acteurs et leur rôle dans la chaîne assurantielle
- Maîtriser le cadre réglementaire du courtage
- Développer des compétences en conseil et relation client
- Savoir analyser et répondre aux besoins assurantiels
- Optimiser les stratégies commerciales du courtier
- Intégrer les évolutions digitales du secteur
- Renforcer la conformité et la qualité du conseil

👥 POUR QUI ?

- ✔ Courtiers en assurance
- ✔ Conseillers en assurance
- ✔ Chargés de clientèle
- ✔ Responsables commerciaux assurance
- ✔ Entrepreneurs du secteur assurantiel

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction au marché du courtage en assurance

- Définition et rôle du courtier
- Place du courtage dans la chaîne de valeur assurantielle
- Évolution du secteur

2 / Organisation du marché de l’assurance

- Acteurs principaux (assureurs, réassureurs, courtiers)
- Relations entre les différents intervenants
- Dynamiques concurrentielles

3 / Cadre réglementaire du courtage

- Réglementation du courtage en assurance
- Obligations légales et statut du courtier
- Protection du client et conformité

4 / Missions et responsabilités du courtier

- Conseil et accompagnement client
- Intermédiation entre assureur et assuré
- Devoir de conseil et responsabilité professionnelle

5 / Analyse des besoins clients

Maroc Performance

- Identification des risques assurables
- Construction de solutions sur mesure
- Gestion de la relation client

6 / Produits et offres d’assurance distribués

- Assurance de personnes et de biens
- Produits standards et sur-mesure
- Comparaison des offres du marché

7 / Stratégies commerciales du courtage

- Développement du portefeuille clients
- Techniques de vente et de négociation
- Fidélisation et relation long terme

8 / Digitalisation et évolution du métier de courtier

- Plateformes digitales de courtage
- Automatisation des processus
- Nouveaux modèles économiques (insurtech)

Maroc Performance

Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

24 au 27 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
02 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
30 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
25 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 11/11/2026 — Réf : FA26
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance