

Pour toute inscription, renvoyez ce formulaire accompagné de votre règlement à :

**Caroline JAUBOURG • Les Echos Formation**  
**16, rue du Quatre Septembre • 75112 Paris CEDEX 02**  
Tél. : 01 49 53 22 25 • Fax : 01 49 53 68 74  
e-mail : cjaubourg@lesechos.fr • www.lesechos-formation.fr

**MERCI D'ÉCRIRE EN LETTRES CAPITALES**

► **Demande d'inscription**

**Coordonnées de la personne à inscrire :**

M  Mme  Mlle

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction : .....

Société : .....

Adresse : .....

Code postal : .....

Ville : .....

Tél. : ..... Fax : .....

Pour le suivi de votre inscription, e-mail : .....

Je souhaite recevoir des informations du Groupe Les Echos et de ses partenaires

N° de SIRET : .....

Secteur d'activité : .....

Code NAF : .....

Effectifs  1 à 49  50 à 199  200 à 499

500 à 999  1 000 et +

**Tarif :** 1 590 € HT soit 1 901,64 € TTC par personne

**Nom du directeur ou du responsable formation :**

.....

► **Dossier d'inscription suivi par**

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction : .....

Adresse : .....

Code postal : .....

Ville : .....

Tél. : .....

Pour le suivi de l'inscription, e-mail : .....

► **Facture à établir à l'ordre de**

Société : .....

Contact : .....

Adresse : .....

Code postal : .....

Ville : .....

Tél. : ..... Fax : .....

**Conditions générales de vente**

**Attention :** Votre règlement doit nous parvenir impérativement à réception de facture et avant la formation. Dans le cas contraire, Les Echos Formation se réserve le droit de vous refuser l'accès le jour de la formation. A l'exception des personnels du service public qui paient à service rendu.

**Le prix indiqué comprend la participation aux deux journées de formation et la documentation.**

Joindre un bon de commande si nécessaire

**Pour tout mode de règlement, précisez le titre et la date de la formation :**

Par chèque à l'ordre des ECHOS FORMATION, société filiale des Echos habilitée à dispenser de la formation professionnelle.

Par virement à l'ordre des ECHOS FORMATION

Banque BNP, compte n° RIB 30004/00804 00010331433/36 BNP Champs Élysées.

N° TVA intracommunautaire : FR 437 567 944 000 16

**Merci de m'envoyer :**  une convention de formation  une attestation de présence

**Cette formation est intégrée dans le cadre du DIF et je souhaite recevoir :**

une convention tripartite (salarié, entreprise, organisme de formation)

**Modalités d'annulation :**

Toute annulation devra être faite par écrit et envoyée par fax ou par e-mail.

En cas d'annulation effectuée moins de 14 jours avant la date de la formation ou en cas d'absence le jour de la formation, le paiement de l'inscription restera pleinement dû et ne donnera lieu à aucun remboursement.

En cas d'annulation effectuée plus de 14 jours avant la date de la formation, l'inscription vous sera remboursée, déduction faite d'un montant de 180 euros HT pour frais de dossier.

Vous pouvez vous faire remplacer en nous communiquant par écrit les noms et coordonnées du remplaçant.

**Votre inscription doit être obligatoirement signée et tamponnée**

**Je soussigné(e) accepte les modalités de règlement et d'annulation**

Date : / /

Signature :

**Cachet de l'entreprise (obligatoire)**



Marketing stratégique

## Assurance des seniors

### Quelles stratégies marketing et commerciale ?

- Les enjeux du nouveau marché des seniors
- Les évolutions réglementaires :  
assurance dépendance / assurance obsèques

Mercredi 9 et jeudi 10 avril 2008

Cercle Républicain • 5, avenue de l'Opéra • 75001 Paris

DE L'INFORMATION  
À LA FORMATION

Inscriptions : [www.lesechos-formation.fr](http://www.lesechos-formation.fr)

Informations : 01 49 53 22 25



# Assurance des seniors

**Animateur :** **Francis de PETIVILLE**, Directeur du cabinet **AUGUERÉ**, spécialisé en assurance  
Illustré par des témoignages d'acteurs du secteur de la banque et de l'assurance

- Objectifs :**
- Définir une segmentation des seniors
  - Communiquer sur sa cible
  - Argumenter pour développer ses ventes
  - Accompagner ses réseaux de distribution sur les cibles des seniors

## 1<sup>ère</sup> journée : **Mercredi 9 avril 2008**

9h00 • 9h30 Accueil et présentation des participants

9h30 • 10h15 **Les nouveaux enjeux du marché des seniors**

- Prospective démographique
- Conséquences sur l'économie, l'entreprise et la protection sociale

10h15 • 11h00 **Portrait de nouvelles générations**

- Les profils des nouveaux seniors
- Des attentes spécifiques

11h00 • 11h15 Pause

11h15 • 12h30 **Le senior : opportunité ou menace pour l'économie**

- Analyse des stratégies gagnantes : l'exemple du secteur du tourisme
- Revue mondiale des assurances des seniors
- Quelles opportunités pour la banque et l'assurance et quelles menaces ?

Avec le témoignage de **Frédéric SERRIERE**, Auteur de *Conquérir le marché des seniors* ; Conférencier international ; Président, **SENIOR STRATEGIC**

12h30 • 14h00 Déjeuner

14h00 • 15h30 **Les nouvelles évolutions réglementaires de l'assurance dépendance : freins ou accélérateurs ?**

- Analyse des réglementations européennes des assurances dépendance
- La création de la cinquième branche : vers une meilleure complémentarité ?
- Les services à la personne et l'assurance dépendance : quelles opportunités ?
- Revue des offres et positionnement

Avec le témoignage d'un expert

15h30 • 17h15 **Bilan et évolutions de l'assurance obsèques depuis la loi Sueur**

- Analyse de la réglementation espagnole
- Bilan de la nouvelle réglementation Sueur en France
- Revue des principales offres commerciales

Avec le témoignage d'un expert

## 2<sup>ème</sup> journée : **Jeudi 10 avril 2008**

9h00 • 10h30 **Retour d'expérience d'une société d'assurance**

10h30 • 10h45 Pause

10h45 • 12h30 **Etude de cas : comment communiquer efficacement sur des sujets tabous ?**

- Revue des principales communications des acteurs du marché
- Analyse de la stratégie de communication des entreprises de pompes funèbres
- Définir des axes de communication porteurs

Avec le témoignage de **Christian de CACQUERAY**, Directeur, **PREVISEO**

12h30 • 14h00 Déjeuner

14h00 • 15h30 **Démythifier « l'inévitable »**

- La réalité des obsèques : organisation
- Comment parler du jour venu ?
- La réalité de la dépendance
- Comment en parler ?

Avec le témoignage de **Christian de CACQUERAY**, Directeur, **PREVISEO**

15h30 • 15h45 Pause

15h45 • 17h00 **Développer une méthode de vente efficace et performante sur la cible des seniors**

- Démonstration et application d'une méthode de vente
- Avec le témoignage de **Pierre DEFRANCE**, Président, **OMEGA CONSEIL**

### **Nos formations interentreprises peuvent également être réalisées sur mesure.**

- Contactez Maïté LEGRAND BOUCARD par téléphone au 01 49 53 89 31 ou par e-mail : [mlegrand@lesechos.fr](mailto:mlegrand@lesechos.fr)

#### **Cette formation s'adresse aux :**

Directeur et responsable marketing, directeur et responsable communication, directeur et responsable commercial au sein des mutuelles, banques, sociétés d'assurance, institutions de prévoyance, bancassureurs, institutions financières...

#### **Vous pouvez vous inscrire :**

- En renvoyant le bulletin d'inscription par fax au 01 49 53 68 74
- En ligne sur le site : [www.lesechos-formation.fr](http://www.lesechos-formation.fr)

#### **Tarif :**

- 1 590 € HT soit **1 901,64 € TTC** par personne

#### **DIF :**

- Cette formation peut être intégrée dans le cadre de votre DIF

#### **Service clients :**

- Contactez Caroline JAUBOURG par e-mail : [cjaubourg@lesechos.fr](mailto:cjaubourg@lesechos.fr) ou par téléphone au 01 49 53 22 25 (ligne directe)