



Marquant sur le fond, Marquant sur la forme

DEEPMARK
Votre expert Bancassurance

DEEPMARK *votre expert Bancassurance*

Fort d'une équipe de plus de 30 intervenants, nous accompagnons nos clients dans les secteurs de la banque, de l'assurance et de la mutualité à travers des dispositifs de formation impactants en Blended Learning alliant le meilleur de l'interaction humaine et des modalités digitales et IA.

PRINCIPALES CLIENTÈLES COUVERTES

Particuliers

Professionnels

Corporate

Patrimoniaux

PRINCIPALES THÉMATIQUES COUVERTES

Compétences Métier
Bancassurance

Commercial et
Relation Client

Leadership et
Management

Transition RSE

Compétences IA

Efficacité
Professionnelle

DEEPMARK - des dispositifs d'apprentissage impactants au service d'une montée en compétences réelle et mesurable : « Marquant sur le fond, Marquant sur la forme. »



DEEPMARK *votre expert Bancassurance*

NOTRE APPROCHE PÉDAGOGIQUE - LE SKILL GAP LEARNING

Objectif : identifier, combler et valider les écarts de compétences qui nuisent à la performance

Le Skill Gap Learning accélère le time to skill, réduit le cost-to-skill et garantit l'engagement et l'upskilling des équipes, à grande échelle.

LE SKILL GAP LEARNING en 4 étapes boostées par l'IA

- 1 ASSESSMENT INITIAL**
Diagnostic des compétences, savoirs, savoirs-faire, savoirs-être par rapport au niveau cible attendu.
A travers des modalités de quiz d'auto-positionnement, de quiz de connaissances, des cas pratiques et des simulations live jouées par l'IA.
- 2 FORMATION CIBLÉE**
Une étape de rémediation concentrée sur les écarts prioritaires détectés lors de l'assessment
A travers des micro-modules de e-learning, de podcasts ou de vidéolearning pour rattraper des compétences non acquises
- 3 MISE EN PRATIQUE**
Cas pratiques et rôles plays débriefés pour ancrer les acquis et les transférer en situation réelles
A travers des simulations live sur des cas d'usage avec des personas joués par l'IA et un débriefing personnalisé réalisé par le coach IA pour développer concrètement ses compétences
- 4 ASSESSMENT FINAL**
Mesure de la progression et validation de l'atteinte du niveau de compétences attendu
A travers des modalités de quiz d'auto-positionnement, de quiz de connaissances, des cas pratiques et des simulations live jouées par l'IA



DEEPMARK *votre expert Bancassurance*

NOTRE APPROCHE DU DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Objectif : ancrer les pratiques et les compétences dans la durée grâce à des dispositifs séquentiels respectueux des processus d'apprentissage

Un adulte apprend plus facilement quand il en a envie, qu'il en voit l'utilité, que les apports sont concrets et transférables dans son quotidien. Enfin il a besoin d'être accompagné dans la mise en œuvre des nouvelles compétences et pratiques jusqu'à ce qu'elles deviennent des compétences « inconscientes ».

3 ÉTAPES SÉQUENTIELLES A FAIRE VIVRE AUX APPRENANTS

- 1 AVANT : Donner envie et mobiliser**
Donner un sens enthousiasmant au projet et à la formation à venir
Donner une vision claire des évolutions attendues en termes de pratiques et de compétences, préciser les KPI et le dispositif d'accompagnement prévu
Mobiliser et former la ligne managériale futur relais
- 2 PENDANT : Former et entraîner**
Transmettre les compétences nécessaires en mode séquentiel multimodal (synchrone et asynchrone)
Entraîner sur les pratiques cibles
Inciter à la mise en œuvre immédiate par un plan d'action
- 3 APRÈS : Activer et aider à la mise en œuvre**
S'appuyer sur la ligne managériale
Perfectionner et maintenir les compétences
Partager les apprentissages et expériences
Valider les compétences mises en œuvre et l'atteinte des KPI

Comment :

Immersion terrain, analyse quanti, interviews collaborateurs, sondage, challenge des besoins, co-construction avec le management, kick off meeting, web-series,...

Comment :

E-learning, Micro-learning, Vidéo-Learning, Podcasts, Webinaires, Présentiels, Classes Virtuelles, Quiz, Training IA solo, Training collectif

Comment :

Coaching opérationnel, REX et partage de pratiques, duo-training, Masterclass, codéveloppement, bilatérale manager/collab, accompagnement animation ...



DEEPMARK *votre expert Bancassurance*

DES FORMATIONS INNOVANTES, LUDIQUES ET IMPACTANTES

Les formations blended : Dispositifs de formation mixant des modalités digitales (e-learning, vidéo-learning, digital games, quiz) et des sessions live à distance (Classe Virtuelle) ou en présentiel. Dispositifs déclinables en full à distance.

Les learning games « phygital » : Dispositifs de formations basés sur la ludopédagogie s'appuyant sur différents types de jeux, défis, challenges qui mettent en compétition différentes équipes.

Les formations Grands Groupes « Evènementiels » : Dispositifs de formations interactifs et ludiques de type Conférence, Webinaire, Masterclass, Forum, World Café permettant de former de 50 à 100 participants par session. Dispositifs déclinables en full à distance et en phygital

Les elearning ou vidéolearning interactifs : Modules digitaux pédagogiques enrichis de modalités interactives pour améliorer l'engagement des participants.

DES FORMATIONS PAR L'ACTION ORIENTÉES TERRAIN

Les business days : Dispositifs collectifs de dynamisation commerciale des collaborateurs et des managers pour passer de la formation à l'action terrain avec un R.O.I. garanti.

Le live training : Centre d'entraînement et de perfectionnement à distance accessible par webvisio ou téléphone avec Trainer humain.

MAIA COACH : My personal Learning & Trainer Partner : Dispositif individualisé en distanciel (via plateforme SaaS) de formation et d'entraînement intensif boosté par l'IA.



DEEPMARK *vosre expert Bancassurance*

MAIA COACH : NOTRE PLATEFORME IA D'ENTRAINEMENT INTENSIF

Commercial

Toutes les catégories

Tous les niveaux

Prise de rendez-vous



Rachid HAMRANI
Dirigeant
@ CLEANTECH

MoyenStable

Décrocher un premier rendez-vous
Convaincre Rachid HAMRANI de l'intérêt d'un rendez-vous pour découvrir les services bancaires de votre établissement.

S'entraîner

Négociation



Sophie Martin
Directrice des Achats
@ TechCorp

FacileInfluent

Conclure une négociation commerciale
Défendre votre proposition budgétaire et obtenir un accord ferme avec Sophie Martin.

S'entraîner

Vente



Thomas Lion
CEO
@ INNOVATECH

MoyenConscientieux

Qualifier un besoin de formation
Identifier les besoins de formation de Thomas Lion et vous positionner comme le partenaire idéal.

S'entraîner



Sur la base de Personas IA et de scénarios métiers personnalisés, donnez la possibilité à vos collaborateurs de mettre en pratique les apports d'une formation et de s'entraîner sous la supervision d'un Coach IA jusqu'à la maîtrise parfaite des pratiques visées.



DEEPMARK *votre expert Bancassurance*

UNE ÉQUIPE D'EXPERTS MÉTIER, MARCHÉ ET PÉDAGOGIE

+30
collaborateurs

+10 ans
d'expérience

+100
projets menés
avec succès

ANIMATION EXPERTE

Des formateurs praticiens des sujets, habitués aux réalités banque, assurance et mutualité, capables d'animer avec crédibilité auprès de populations exigeantes.

EXPERTISE PÉDAGOGIQUE

Des concepteurs pédagogiques qui transforment les expertises techniques en parcours opérationnels, scénarisés, évaluables et activables terrain. Une base documentaire et une bibliothèque de modules éprouvés

COUVERTURE MARCHÉS

Une capacité à adresser les marchés Particuliers, Patrimoniaux, Banque Privée, Professionnels, Entreprises, Associations Institutionnels et Back et Middle-Office.

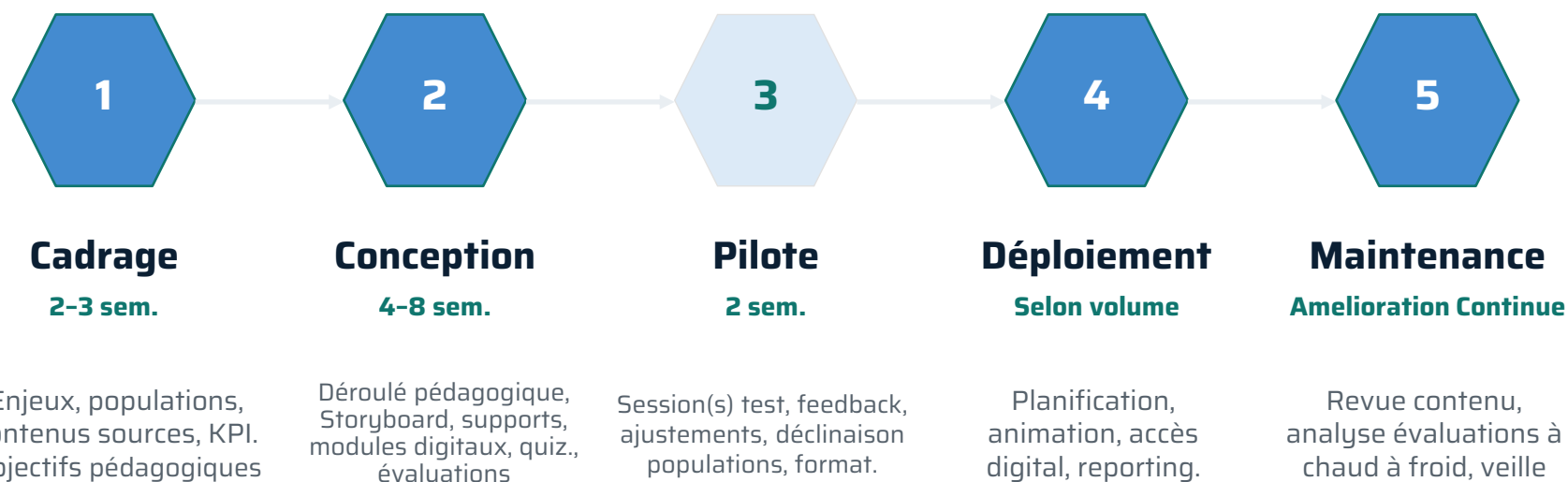


NOS RÉFÉRENCES : présent auprès des plus grands groupes Bancaires et Assurances, leur confiance témoigne de la qualité et de l'efficacité de nos approches



DEEPMARK *vosre expert Bancassurance*

NOTRE APPROCHE DE CONCEPTION : DU PILOTE À L'INDUSTRIALISATION



Notre expertise en ingénierie pédagogique issue de + 100 projets menés, permet de nous appuyer sur une bibliothèque de modules éprouvés.





Marquant sur le fond, Marquant sur la forme

***NOTRE CATALOGUE ET NOS
OFFRES “BEST SELLERS”***

Couverture du socle métier Bancassurance (1/2)

THÈME	OBJECTIF PÉDAGOGIQUE
Analyse financière	Former les apprenants à lire rapidement des états financiers, objectiver la performance, qualifier le risque et produire un avis crédit argumenté.
Octroi de crédit	Professionaliser l'analyse, la décision et l'explication client des dossiers de crédit particuliers (Conso et Immo), professionnels et PME (CT, MLT, CBM)
Gestion des risques et conformité	Développer une culture risque opérationnelle, capable de détecter les signaux faibles, protéger la banque et accompagner le client dans la durée. .

THÈME	OBJECTIF PÉDAGOGIQUE
Transmission d'entreprise	Permettre aux apprenants d'accompagner les moments clés de cession, reprise ou transmission familiale en intégrant les dimensions financières, fiscales et patrimoniales.
LBO et opérations à effet de levier	Former les apprenants à comprendre, analyser et challenger un montage à effet de levier, en particulier sa soutenabilité financière et ses risques bancaires.
Juridique et fiscal	Donner les bases indispensables (juridique, famille, statuts, fiscale, successorale, pour sécuriser le conseil bancaire, identifier les situations sensibles et orienter vers les bons experts.



DEEPMARK propose des modules “sur étagère” déjà existants avec une capacité de personnalisation et de sur-mesure. Les modules se déclinent par marché et par niveau (Fondamentaux, Perfectionnement)

Couverture du socle métier Bancassurance (2/2)

THÈME	OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES
Épargne financière	Former à une approche patrimoniale et pédagogique de l'épargne financière, conforme à la réglementation et centrée sur les objectifs client.
Épargne salariale	Former à la prescription et à l'accompagnement des dispositifs d'épargne salariale et retraite comme levier social, fiscal et patrimonial.
Gestion des flux	Développer une approche conseil du cash management pour détecter les gisements de valeur, sécuriser les flux et renforcer la relation bancaire
Commerce international	Donner aux apprenants les réflexes pour conseiller un client import/export, sécuriser les opérations et orienter vers les instruments bancaires adaptés

THÈME	OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES
Crédit immobilier	Développer la capacité des apprenants à accompagner efficacement des projets immobiliers Sécuriser la conformité (DCI), renforcer le conseil, le montage de dossier et augmenter l'efficacité commerciale des conseillers
Fondamentaux de la DDA	Donner une compréhension claire du cadre DDA et de ses impacts sur le quotidien des équipes commerciales. Professionnaliser la démarche de conseil pour la rendre conforme DDA et orientée intérêt du client
Assurance de Biens	Développer la capacité des apprenants à conseiller efficacement des solutions d'assurance de biens (MRH, auto, RC Pro,...) adaptées aux besoins et aux risques de leurs clients, tout en respectant la réglementation DDA
Assurance de personnes	Développer la capacité des apprenants à conseiller efficacement des solutions d'assurance de biens (prévoyance, santé, dépendance, retraite, assurance vie,...) adaptées aux besoins et aux risques de leurs clients, tout en respectant la réglementation DDA

Couverture du thème Posture et Offre

Posture commerciale

- Maîtriser les techniques de vente et d'entretiens client et prospect (en face à face ou à distance visio ou téléphone)
- Savoir défendre sa tarification et négocier gagnant avec méthode
- Développer son portefeuille client par une approche proactive omnicanal (Organisation activité, Approche globale, Multivente et Rebond commercial)
- Conquérir de nouveaux clients (prospection téléphonique et physique, reco active, prescription, réseaux sociaux, RDV prospect...)

Posture relationnelle

- Maîtriser les processus de prise en charge client Entrant ou Sortant (en face à face ou à distance visio ou téléphone)
- Gagner la préférence du client (expérience client, signature relationnelle et attitude de service)
- Gérer les réclamations et situations conflictuelles et les incivilités avec les clients
- Développer la connaissance de soi et des autres (MBTI, DISC, ColorCom, Process Com)

Offre Produits

- Vendre les produits et services de la banque (moyens de paiement, crédit conso, crédit immo, crédit bail, crédit PMO, découverts, placements réglementés, épargne monétaire, obligataire, financière, épargne salariale, ,...)
- Vendre les produits et services de l'assurance en conformité DDA (Auto, 2 Roues, MRH, Multimédia, Télésurveillance, RC PRO, MR PRO, DO,..)
- Vendre les produits et services de la prévoyance en conformité DDA (Assurance Vie, Assurance décès, ADE, GAV, PJ,,,...)
- Vendre les produits et services de la santé (mutuelle complémentaire, assistances,...)



Notre Approche Learning By Doing : cas pratiques, ateliers, mise en situation, feedback observable, grille de scoring et plan de progrès individualisé

Couverture du thème Management

Compétences Pratiques

- Maîtriser les fondamentaux du management d'équipe et de situation
- Maîtriser les pratiques clés du management individuel et du management collectif / d'équipe
- Maîtriser l'entretien annuel professionnel
- Manager et piloter une unité commerciale, une unité de gestion, un service client
- Manager responsable et éthique
- Manager et animer à distance
- Identifier et prévenir les Risques Psycho Sociaux

Compétences Relationnelles

- Gérer les relations difficiles et situations conflictuelles
- Développer la connaissance de soi et des autres (MBTI, DISC, ColorCom, Process Com,...)
- Manager en situation de stress
- Développer son leadership
- Développer la posture et les pratiques clés du manager coach
- Développer la performance et la motivation des collaborateurs
- Conduire le changement au sein de ses équipes
- Animer un atelier de Co-développement



Notre Approche issue du Coaching : nos approches et méthodes s'inspirent des meilleurs courants de pensées et outils issus du coaching (AT, PNL, Palo Alto, Neurosciences, Gestalt, CNV...)

Couverture du thème Transition RSE

Modules fondamentaux

Destinés aux collaborateurs découvrant la RSE, ces modules établissent un socle de connaissances essentielles sur le développement durable et la RSE.

Ces modules fondamentaux sont nécessaires pour comprendre, adhérer et passer à l'action

Modules d'approfondissement

Pour structurer votre démarche RSE, ces modules approfondissent abordent la réglementation européenne et française, les labels RSE et les certifications ISO, mais aussi la définition et le déploiement d'une stratégie RSE et de feuilles de route embarquant les sujets de l'économie circulaire, de la préservation de la biodiversité et de décarbonation

Green Team Exec

Composée d'anciens élèves d'HEC Paris, ayant suivi l'Executive Master Change & Sustainability ,

Nos formateurs associent expertise académique et expérience de terrain, occupant aujourd'hui des postes stratégiques dans des entreprises de secteurs variés



FOCUS SUR NOS MODULES FONDAMENTAUX

Développement durable et RSE

Comprendre les fondamentaux de la transition écologique, les limites planétaires et la théorie du donut de Kate Raworth, l'implication des parties prenantes et la RSE comme cadres d'analyse essentiels

Économie circulaire

Découverte des principes fondamentaux, analyse du cycle de vie des produits et services, et exemples concrets d'application dans différents secteurs d'activité.

Décarbonation

Initiation au bilan carbone, compréhension des gaz à effet de serre et identification des leviers d'action immédiats pour réduire l'empreinte d'une entreprise.

Biodiversité

Introduction aux enjeux de préservation, compréhension des menaces actuelles et identification des premiers gestes et initiatives locales à mettre en œuvre.

Couverture du thème Efficacité professionnelle

THÈME	OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES
S'organiser, prioriser et piloter son activité	Gérer son temps et ses priorités, Organiser son activité, Piloter sa semaine, Gérer ses emails efficacement, Mieux maîtriser sa charge de travail
Communiquer avec clarté et impact	Rédiger des mails efficaces, Développer son esprit de synthèse, Prendre la parole avec impact, Donner et recevoir du feedback, Adapter sa communication à son interlocuteur
S'affirmer et gérer les situations relationnelles difficiles	S'affirmer avec assertivité, Dire non avec tact, Gérer les tensions, Traiter les désaccords, Développer son intelligence émotionnelle et relationnelle
Travailler efficacement en équipe et en mode hybride	Animer des réunions efficaces, Collaborer en transversal, Travailler efficacement à distance, Favoriser la coopération, Décider collectivement, Concevoir avec le Design Thinking
Préserver son énergie et sa performance durable	Gérer son stress, Réguler ses émotions, Développer sa concentration, Préserver son énergie professionnelle, Gérer la pression au quotidien, Développer sa résilience
Développer sa productivité avec les outils digitaux et l'IA	Gagner en productivité avec l'IA, Maîtriser les bons usages de l'IA générative, Automatiser les tâches répétitives, Mieux utiliser Teams, Outlook, Slack, OneNote ou Copilot, Prompter efficacement



Notre Approche Immersive Learning : S'appuyer sur des scénarios , des simulations, des serious games pour éviter l'approche théorique et générique de ces sujets

Couverture du thème Compétences IA

Modules fondamentaux

Destinés aux collaborateurs découvrant l'IA, ces modules établissent un socle de connaissances essentielles sur l'intelligence artificielle : les fondamentaux des IA génératives (LLMs, images, audio), les principaux outils et workflow IA du marché, les usages professionnels de base pour la productivité quotidienne.

Modules intermédiaires

Pour aller plus loin de l'approche opérationnelle, ces modules approfondissent l'intégration opérationnelle de l'IA dans les différentes missions de vos différents métiers : assistants virtuels et chatbots, création de contenus multimédias, workflows d'automatisation, base de recherche et de connaissance,...



FOCUS SUR NOS MODULES FONDAMENTAUX

Fondamentaux de l'IA générative

Comprendre le fonctionnement des IA génératives (LLMs, images, vidéo, audio) et des agents IA, vocabulaire clé et mythes vs réalités, risques et limites, hallucinations, méthodes de vérification et de contrôle.

Ingénierie pédagogique et formation

Conception de cours avec l'IA, création de contenus pédagogiques multimédias, gamification et Ludo pédagogie, évaluation des apprentissages assistée par IA.

L'art du prompt au quotidien

Mes missions assistées par l'IA,.....découvrir pour chacune de ses missions comment utiliser l'IA et savoir prompter efficacement grâce aux meilleures techniques du Prompt Engineering

Productivité et usages professionnels

Connaitre et maîtriser les principaux Outils IA du marché et Workflows IA pour gagner du temps, automatiser des tâches répétitives, optimiser l'organisation et l'efficacité de son travail.



Marquant sur le fond, Marquant sur la forme

CONTACTEZ NOUS

PAUL LAVERDURE

Président

paul.laverdure@deepmark.fr

+33 6 62 06 86 81