

BTS

NIVEAU 5

BTS ASSURANCE



Campus
du Lac

Une école
CCI BORDEAUX GIRONDE

PERSUASIF, AUTONOME ET À L'ÉCOUTE

S'appuyant sur sa maîtrise des techniques assurantielles, le titulaire du BTS Assurance est un spécialiste de la relation client. Il apporte aux clients son expertise et les conseille à tout moment de la vie du contrat, de la proposition commerciale à la gestion des contrats et sinistres.

MÉTIERS VISÉS :

- Conseiller(ère) de clientèle / Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(ère) en assurance et épargne
- Souscripteur en assurance
- Gestionnaire de sinistre

PRÉ-REQUIS

- Jeunes de 16 ans à 29 ans révolus
- Diplôme de niveau 4 validé
- Bonne culture générale et bon niveau en français écrit et oral
- Des compétences en mathématiques, calculs commerciaux et financiers

POSTULER

Inscription en ligne sur :

campusdulac.com



UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

FOCUS SUR :

- Analyser des situations (à risque) ou prévoir des risques.
- Vendre un contrat d'assurance.
- Réaliser une étude technique et/ou une étude du marché.
- Analyser et comprendre les besoins d'un client.

MODALITÉS :

- 2 ans en alternance : 2 jours sur le campus / 3 jours entreprise et quelques semaines complètes en formation.

LES + DE LA FORMATION

- De nombreuses entreprises partenaires.
- Sorties pédagogiques professionnelles et culturelles
- Travaux de groupe en mode projet.
- Interventions de professionnels du métier.
- Plateformes numériques en Français (projet Voltaire - possibilité de présenter la certification) et Langues vivantes (Global Exam - possibilité de présenter la certification LinguaSkills ou TOEIC) permettant un travail individualisé en autonomie et adapté au rythme de chacun.
- Plateforme pédagogique dédiée à chaque section avec contenus pédagogiques, suivi individualisé, communication avec les formateurs.
- Accompagnement aux examens.
- Mobilité internationale post apprentissage

RECRUTEMENT :

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation

100% TAUX D'INSERTION

100% TAUX DE RÉUSSITE

START
& BOOST

PROGRAMME

BLOC 1 :

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET CONDUITE D'ENTRETIEN

- Accueillir et identifier besoins du client ou du prospect.
- Prospector, négocier et concrétiser la vente de contrats d'assurance et de services associés,
- Maîtriser les techniques de commercialisation de produits bancaires et financiers.
- Développer son portefeuille client

BLOC 2 :

CULTURE PROFESIONNELLE ET SUIVI DU CLIENT

- Les fondamentaux de l'assurance
- Produits : Assurances de biens et responsabilité Assurances de prévoyance Épargne assurantielle Assurance santé Techniques bancaires - Outils mathématiques et financiers
- Appréhender l'environnement économique, réglementaire et législatif d'une entreprise d'assurance
- Maîtriser le contexte commercial et managérial propre à l'activité de l'assurance
- Suivre et gérer les contrats

BLOC 3 :

ACCUEIL EN SITUATION DE SINISTRE

- Savoir assurer un accueil professionnel tenant compte du contexte, identifier les besoins immédiats et traiter les sinistres et les demandes de prestations.

BLOC 4 :

GESTION DES SINISTRES

- Gérer les sinistres d'assurance de biens et de responsabilités, et, d'assurances de personnes. Maîtriser les procédures de mises en œuvre à l'occasion d'un sinistre.

BLOC 5 :

COMMUNICATION DIGITALE ET OUTILS NUMÉRIQUES

- Collaborer assurance avec les outils numériques, collaboratifs et connectés, grâce à une maîtrise technologique mais aussi une connaissance de leur cadre légal et de sécurité : confidentialité des données, procédures, fonctionnalités des systèmes d'information et des applications de l'assureur, etc.

BLOC 6 :

DOMAINE GÉNÉRAL (culture générale et langue)