

BTS

NIVEAU 5

BTS ASSURANCE



Campus
du Lac

Une école
CCI BORDEAUX GIRONDE

PERSUASIF, AUTONOME ET À L'ÉCOUTE

Le titulaire du BTS prospecte la clientèle, analyse ses besoins et propose des produits ou des prestations adaptés.

Persuasif et autonome, il est amené à exercer des activités à caractère commercial, technique et de gestion.

MÉTIERS VISÉS :

- Conseiller(ère) de clientèle
- Conseiller(ère) en assurance et épargne
- Chargé(e) de clientèle
- Conseiller(ère) de gestion
- 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 de 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 :

ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIAL DE L'ASSURANCE

- Exploiter une documentation économique et/ou juridique.
- Mettre en évidence les interactions entre l'activité économique, l'évolution du droit et l'activité d'assurance.
- Appréhender l'environnement économique juridique et managérial.

BLOC 2 :

COMMUNICATION ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Communiquer en situation professionnelle.
- Analyser et préparer la situation de relation.
- Analyser de façon critique la gestion de la relation

BLOC 3 :

TECHNIQUES D'ASSURANCES – ASSURANCES DE PERSONNES ET PRODUITS FINANCIERS

- Maîtriser les techniques d'assurances de biens et de responsabilités afin de rechercher des solutions aux problèmes posés ou détectés.
- Analyser une situation professionnelle.
- Justifier sa position et ses choix.

DOMAINE GÉNÉRAL :

- Culture générale et expression
- Compréhension d'une langue vivante étrangère



Safia, Promotion 2021 : «Deux années riches en rencontres professionnelles et amicales au Campus. Deux années où je ne me suis jamais ennuyée : conférences, sorties pédagogiques, travail en groupe !»