

BTS

NIVEAU 5

ASSURANCE

CAMPUS DE BORDEAUX



PERSUASION, AUTONOMIE ET SENS DE 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

PRÉREQUIS

- 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

POURSUITE D'ÉTUDES

Plus d'informations sur notre site internet

POSTULER

Inscription en ligne sur :

www.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 au CFA et quelques semaines complètes, le reste en entreprise

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 et possibilité de présenter la certification) 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
- Formation prise en charge à 100%

70% TAUX DE RÉUSSITE

* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.

PROGRAMME

BLOC 1:

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET CONDUITE D'ENTRETIEN

- Accueillir et identifier les besoins du client ou du prospect
- Prospecter, 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 clients

BLOC 2:

CULTURE PROFESSIONNELLE ET SUIVI DU CLIENT

- Les fondamentaux de l'assurance
- Produits : Assurances de biens et responsabilité, Assurances de prévoyance, épargne assurantiable, 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

- Collabrer dans le secteur de l'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 EXPRESSION ET LANGUE VIVANTE)