

Bac+2

100% en ligne

Alternance



Durée estimée*:

1350h (2 ans) ou
675h (1 an)



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment
de l'année



Certification :

Diplôme d'Etat
Niveau 5
(Bac+2)



Crédits ECTS :

120

Préparez votre avenir dans le secteur de l'assurance grâce à l'alternance !

Ce BTS en alternance vous prépare à accompagner clients particuliers et entreprises dans la souscription, la gestion et le suivi de leurs contrats d'assurance. Vous apprendrez à évaluer les besoins, proposer des offres adaptées, traiter les sinistres et entretenir une relation client de qualité.

L'alternance vous permet d'acquérir une expérience concrète sur le terrain, tout en développant vos compétences techniques, commerciales et juridiques.

Avec cette formation professionnalisante, vous serez prêt à intégrer durablement les métiers de l'assurance en agence, en cabinet ou en compagnie, et à évoluer rapidement.

Vous serez capable de :

- Prospecter la clientèle
- Analyser les besoins de la clientèle
- Proposer des contrats d'assurance ou d'assistance adaptés
- Gérer des dossier de sinistres

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : (?)



Diplôme d'État



BTS "Assurance" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 38359, par arrêté du 13/02/2017 publié au Journal Officiel du 04/03/2017



Attestation de fin de formation

studi

&

ESGFINANCE



120 crédits ECTS

Les ECTS (Système européen de transfert et d'accumulation de crédits) permettent de reconnaître les diplômes dans tous les pays de l'Union européenne.

(?) : Sous réserve de réussite aux épreuves finales.

Inclus dans votre formation :

- **Accompagnement méthodologique personnalisé par votre référent**
- **Accompagnement individuel de vos missions en entreprise**
- **Suivi pédagogique par nos formateurs experts**
- **Coaching carrière**
- **Cours écrits et vidéos à la demande et évaluations personnalisées**
- **Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽¹⁾ en direct et replay**
- **Préparation spécifiques aux examens**
- **Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)**

⁽¹⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

L'accès à la plateforme se fait en moyenne sous 14 jours après l'accord du financeur. Ce délai peut varier selon la typologie de financement.

*La durée en heures et en mois est une durée moyenne estimée pour la réalisation de la formation. La durée de réalisation effective peut être, selon chaque apprenant, inférieure ou supérieure à la durée estimée, sans incidence sur le tarif de la formation. La durée indiquée est donnée à titre indicatif et n'est pas contractuelle. Elle sera précisée lors de votre entretien avec votre conseiller en formation.

** Voir les CGV Studi

Programme détaillé

Les fondamentaux métier du conseiller clientèle en assurance

Maîtriser les calculs simples

- Les pourcentages
- Les grandeurs proportionnelles
- Apprendre à lire, à recueillir, à organiser et classer des données

Communiquer avec la clientèle

- La Communication Non Violente : communiquer avec empathie
- Communiquer efficacement
- L'importance d'adapter son discours
- Replay live : Conseils pour la prise de parole en public (verbal, non-verbal et paraverbal)
- Les écrits pro : La lettre
- Les écrits pro : Note de synthèse
- Les écrits professionnels : le compte rendu et le procès-verbal
- Les écrits pro : Le rapport professionnel

Culture générale et expression (BTS)

Comprendre et argumenter

- Méthodologie d'analyse des oeuvres
- Méthodologie de l'essai

S'informer et se documenter

- Se documenter à travers le temps, s'informer à l'ère d'internet et des réseaux sociaux.
- Maîtriser les outils de la recherche documentaire et la veille
- Organiser sa recherche d'information
- S'appuyer sur les bons supports
- Extraire les informations d'un document organisé ou non
- Traiter l'information
- Apprendre l'analyse comparative
- Qualifier et relativiser les informations en fonction de la transtextualité
- Établir un bilan critique sur un document ou un sujet
- Reconnaître les différents biais cognitifs
- Reconnaître les différentes techniques sophistiquées et l'art d'avoir toujours raison

Lire et comprendre un message

- Analyse littéraire - Méthodologie et outils
- Savoir lire des documents graphiques
- Analyser la forme pour comprendre le fond d'un texte seul ou dans un corpus

Écrire un message

- Rechercher une idée, extraire une idée d'un fait, d'un exemple, d'un document
- Classer ses idées, les ordonner / Construire un plan
- Savoir nuancer, relativiser, modaliser.
- Les essentiels pour écrire lors d'une épreuve 1
- Les essentiels pour écrire lors d'une épreuve 2
- Les règles de l'argumentation
- Développer et illustrer une idée
- Choisir le moyen de communication
- Rédiger un message lisible
- S'impliquer dans le message / Présenter son point de vue
- Réaliser un message authentique
- Utiliser les déictiques et embrayeurs à bon escient
- Les connecteurs logiques
- Structurer son discours pour qu'il soit logique
- Les niveaux de langue
- Les écrits pro : La lettre
- Les écrits pro : Note de synthèse
- Les écrits pro : CR et PV
- Les écrits pro : Le rapport professionnel

Langue vivante Anglais

Réussir mon épreuve de langue vivante étrangère

- Les épreuves de langues en BTS Assurance
- Comment analyser un corpus de documents
- Comment présenter ses idées à l'oral en français
- Comment présenter ses idées à l'oral en LE 1
- Participer à un entretien en langue étrangère
- Ecrire un compte rendu en français à partir d'un corpus de texte
- Ecrire un compte rendu en anglais à partir d'un corpus de texte
- La méthodologie de la traduction en anglais

Becoming a professional

- Looking for a job
- Applying for a job
- In a job interview
- Leading meetings
- Organizing an online meeting

The business world

- Starting a business
- Navigating the working world
- Talking about social system and taxes
- Choosing a business strategy
- Negotiating a business deal

The market

- Knowing your customers
- Innovating to distinguish yourself on the market
- Managing the supply chain
- Marketing and advertising in the 21st century

Business Ethics and Companies' responsibilities in the globalized world

- Fighting for the planet at work
- Advocating for fairness in the globalized trade world
- Interacting in an multicultural environment

Connaître les réalités géographiques et historiques des pays anglophones

- The Commonwealth
- The British Isles
- English speaking countries in America
- English speaking countries in Africa
- English speaking countries of the Pacific
- Understanding the different accent of the English-speaking world // Culture anglophone : les différents accents

Bon à savoir ou à revoir

- L'usage des verbes irréguliers
- Les médias du monde anglo-saxon

Culture professionnelle et suivi du client

Exploiter les informations pour analyser l'évolution du risque

- L'environnement de l'assurance
- Fondamentaux de l'opération d'assurance

Exploiter les informations pour analyser la valeur client

- Tarification du risque
- Le marché de l'assurance et les grandes mutations

Arbitrer, suivre et conseiller tout au long de la vie du contrat

- Droit du contrat d'assurance
- Contexte économique de l'activité d'assurance et bancaire
- Introduction générale au droit
- Le cadre juridique et conventionnel des activités d'assurance

Piloter la gestion

- L'organisation des activités d'assurance
- Responsabilité extracontractuelle
- Responsabilité contractuelle
- Responsabilité du fait des produits défectueux

Présenter les termes du contrat à son client

- Assurance auto mono véhicule
- Assurance multirisques habitation (MRH)

- Propriétaire non occupant (PNO)
- Les assurances du professionnel
- Protection juridique et Assistance

Argumenter la proposition de souscription auprès de son client

- Assurance vie en cas de décès
- Assurance santé régime général et complémentaire
- Assurance santé collective et individuelle complémentaire
- Produits bancaires
- Fondamentaux de la législation du travail

Gérer les encaissements et les non-paiements des cotisations

- La vie du contrat d'assurance
- La gestion du portefeuille

Extraire les données utiles d'un portefeuille

- Prévoyance Garantie des accidents de la vie (GAV) et assurance individuelle accident corporel
- Autres assurances de biens et de responsabilité (ABR) courantes du particulier
- Autres assurances de prévoyance du particulier

Développer son portefeuille en exploitant les opportunités (réglementaires, économiques ou commerciales)

- Management des activités d'assurance
- Assurance vie et épargne
- Santé Prestations accident et maladie
- Épargne retraite

Développement commercial et conduite d'entretien

Reconnaître et orienter une demande hors de son champ d'action

- Éléments de description des risques à assurer
- Évolution des éléments du risque assuré

Identifier et organiser le traitement des informations dans le système d'information

Communiquer efficacement dans un contexte commercial

Découvrir les attentes et les besoins de son client

Assurer un entretien d'accueil qualitatif

Établir et mettre en œuvre un plan d'action commercial

Mettre en place les outils de communication adaptés

Conduire un entretien commercial et en assurer le suivi

Proposer une solution pertinente face à un besoin ou un risque

Présenter et argumenter les choix des éléments du devis

Appliquer la réglementation propre à la souscription

Exploiter ses connaissances économiques, juridiques et fiscales pour mieux conseiller son client

Gestion des sinistres et des prestations

Réaliser les opérations liées aux prestations d'assurance santé

Réaliser les opérations liées aux contrats d'assurance vie en cas de décès

Identifier et mettre en oeuvre les règles et procédures de gestion de sinistre

Expliciter le règlement de sinistre ou le refus de garantie

Traiter les réclamations et objections sur la base du contrat

Transiger si nécessaire

Déterminer et exercer les recours

Assurer le suivi du sinistre et mesurer la satisfaction du client

Repérer une situation inhabituelle du sinistre ou du dossier client

Accueil du client en situation de sinistre

Accueillir le client pour un sinistre ou une demande de prestation

Comprendre les circonstances de l'événement à l'origine de la demande

Identifier les informations utiles au traitement du sinistre ou de la demande de prestation

Vérifier la recevabilité de la déclaration ou de la demande

Énoncer et expliquer les éléments de la procédure

Expliquer les conditions de garantie, le règlement de sinistre ou le refus de garantie

Argumenter sur les types de prises en charge et de prestations

Communication digitale, utilisation du système d'information des outils numériques

Utiliser les outils numériques et systèmes d'information de l'entreprise

Identifier les informations à intégrer, à partager et à exploiter dans le système d'information

Rechercher et exploiter les informations nécessaires à la réalisation des actes de gestion

Contacter et coordonner les interlocuteurs grâce aux outils collaboratifs numériques

Appliquer la réglementation sur la protection des données personnelles et à la vente à distance

Appliquer les procédures numériques de l'entreprise

Mobiliser le canal ou le média de communication

adapté

Utiliser de façon responsable des outils numériques

Communiquer par écrit sur média numérique

Orienter son interlocuteur vers l'outil numérique le mieux adapté

Utiliser les ressources numériques internes et externes de l'entreprise

Modalités spécifiques Alternance - Niveau 4 à 6 (Bac à Bac+3) - Modalité : Alternance

Module Réussir mon alternance (durée estimée : 50h)

- Connaissance de l'alternance, des contrats, engagements réciproques, aides et modalités de suivi
 - Citoyenneté, diversité et santé au travail.
-

Module Réussir ma vie professionnelle (durée estimée : 20h)

- Comprendre les enjeux de l'entreprise pour favoriser mon intégration
 - Démarquez-vous en entreprise
-

Accompagnement et renforcement pédagogique, suivi du Career Center (durée estimée : 54h en moyenne)

- Un live interactif par semaine permettant de répondre aux questions des alternants et informations liées aux aides sociales, à la mobilité internationale, au handicap
 - Suivi du CFA : entretiens tripartites pluriannuels
-

Compétences digitales (Accès Studi+)

- Accès à 1 à 2 programme(s) courts(s) dédié(s) aux "digital skills" au choix parmi le catalogue, permettant de se former et s'exercer aux logiciels les plus adaptés à son entreprise

Métiers visés

- ▼ Agent général d'assurance
- ▼ Chargé / Chargée de clientèle
- ▼ Technico-commercial en banque-assurance
- ▼ Conseiller / Conseillère en assurances
- ▼ Courtier / Courtière en assurance
- ▼ Conseiller / Conseillère clientèle en assurance
- ▼ Chargé / Chargée d'affaires en banque-assurance

Modalités

Formation financée et rémunérée

Les frais de formation sont pris en charge par l'OPCO de votre entreprise et vous recevez un salaire mensuel qui augmente au fur et à mesure de votre formation.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation préparant au Titre visé, le candidat doit :

Pour un BTS en 2 ans :

- Être âgé de 16 ans lors de la signature du contrat
- Être titulaire d'un Diplôme ou d'un Titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

Pour un BTS en 1 an :

- Être âgé de 16 ans lors de la signature du contrat
- Avoir suivi une année du même BTS précédemment

OU

- Être titulaire d'un Diplôme ou d'un Titre de niveau 5 (Bac+2)

Pour toute autre situation, contactez un conseiller en formation qui étudiera votre admissibilité..

Examen :

Mois d'examen : Mai, Juin

Lieu : En présentiel (centre d'examen de votre académie)

A l'issue de votre formation, vous présenterez l'examen BTS Assurance dans un centre sélectionné par le Rectorat de votre région.

Les épreuves écrites et orales se déroulent de début mai à fin juin. Pour les épreuves orales, le calendrier varie en fonction des académies.

- **E1 – Culture générale et expression :** épreuve écrite (3)
- **E2 – Langue vivante étrangère :**

- 1 épreuve écrite de compréhension et expression écrite (2h)

- 1 oral d'écoute puis restitution orale et échange avec le jury (20 min)

- **E3 – Développement commercial et gestion des contrats :**

- U31 – Culture professionnelle et suivi du client : épreuve écrite (4h)
- U32 – Développement commercial et conduite d'entretien : oral (40 min + 15 min de préparation)
 - **E4 Gestion de sinistres et de prestations**
- U41 – Gestion des sinistres : épreuve écrite (4h)
- U42 – Accueil en situation de sinistre : oral (20 min)
 - **E5 – Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques** : épreuve écrite (2h)

Certification :

Certification : BTS "Assurance" niveau 5, enregistré au RNCP, sous le numéro 38359, par arrêté du 13/02/2017 publié au Journal Officiel du 04/03/2017

Certificateur : Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

Consultez la fiche RNCP sur le site de France Compétences

Validation par bloc de compétences :

La certification professionnelle est composée de plusieurs blocs de compétences à acquérir pour l'obtention de la certification professionnelle.

Il est possible de valider un ou plusieurs des blocs de compétences. Chaque bloc peut être acquis individuellement.

La fiche RNCP accessible depuis chaque fiche formation en précise les modalités d'obtention.

Quelle que soit la forme d'examen choisie, les candidats préparant l'examen du brevet de technicien supérieur par la voie de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur d'académie reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme.

Pour toute question concernant les blocs de compétence, contactez votre conseiller en formation.

Equivalences et passerelles :

Le certificateur n'a identifié aucune équivalence.

Poursuite d'études :

Après avoir obtenu le BTS Assurance, il est possible de :

- Soit intégrer directement le marché du travail
- Soit poursuivre vers une Licence économie-gestion ou une Licence pro Métiers de l'assurance ou un Titre de Chargé de clientèle en Assurance et Banque (ESA) ou un Bachelor Marketing et commercial ou un Bachelor Conseiller en gestion de patrimoine immobilier.

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

Accompagnement spécifique alternance :

Un accompagnement renforcé, pensé pour les alternants

Le parcours d'un alternant ne ressemble à aucun autre, c'est pourquoi nous avons mis en place un suivi spécifique, dédié et renforcé pour répondre à ses enjeux particuliers. Dès son entrée chez Studi, chaque alternant réalise un test de positionnement pour évaluer ses acquis et lui proposer, si besoin, un parcours de remise à niveau individualisé. Un onboarding personnalisé, animé par son chargé de suivi, lui permet de découvrir l'ensemble des services et des ressources utiles pour bien démarrer.

Tout au long de sa formation, il bénéficie d'un chargé de suivi alternance dédié, expert de l'alternance, à la fois sur les volets administratifs et pédagogiques. Ce référent s'adapte aux contraintes propres au rythme alterné et reste

accessible à tout moment via son agenda en ligne.

Le suivi de l'alternant inclut également :

- des entretiens tripartites réguliers, menés avec le tuteur en entreprise, pour faire le point sur l'acquisition des compétences à l'aide d'une grille d'évaluation partagée ;
- un suivi continu de l'assiduité et de la progression pédagogique, permettant d'intervenir rapidement en cas de besoin, de proposer un coaching personnalisé ou de rebooster la motivation dans les phases de creux ;
- des contenus employabilité dédiés, pour préparer l'insertion professionnelle au-delà de la formation.

Ce dispositif global assure à chaque alternant un cadre solide et bienveillant, propice à sa réussite dans ce double défi que représente la formation en alternance.

Comment se déroule votre parcours en alternance avec Studi ?

Jusqu'à 11 semaines

2

DÉFINITION DU PROJET

Vous constituez votre dossier d'admission

- Vous êtes contacté(e) par un conseiller en formation avec qui vous réalisez un bilan d'orientation.
- Vous finalisez votre dossier d'admission avec son soutien.

4

SAS VERS L'ALTERNANCE*

Vous démarrez gratuitement votre formation

- Vous commencez à vous former de manière intensive jusqu'à ce que vous commenciez vos missions entreprise.
- Vous n'êtes pas rémunéré(e) pendant cette période de formation.
- Vous continuez à bénéficier de notre programme coaching alternance pour trouver votre entreprise d'accueil.

1

DÉFINITION DU PROJET

Vous candidatez

Vous candidatez à l'alternance et faites votre choix parmi une de nos formations en alternance du CAP à Bac+5.

3

PROGRAMME COACHING ALTERNANCE

Vous êtes admis(e)

- Vous profitez de notre programme coaching pour trouver votre entreprise d'accueil (accès à des milliers d'offres d'emploi en d'alternance, suivi de vos candidatures, coaching sur les techniques de recherche d'entreprise...).
- Vous prenez en main la plateforme d'apprentissage en ligne.
- Vous commencez à chercher votre entreprise d'accueil.

5

IMMERSION EN ENTREPRISE ET FORMATION EN ALTERNANCE

Vous démarrez dans votre entreprise d'accueil

- Dès que vous avez trouvé votre entreprise d'accueil, vous débutez votre immersion en entreprise et vous commencez à être rémunéré(e). Vous poursuivez votre formation en alternance selon le planning prévu.
- Votre rythme d'alternance, 4 jours en entreprise / 1 jour en formation est flexible et modulable pour s'adapter parfaitement aux besoins de votre entreprise.
- Dans l'éventualité où vous n'auriez pas trouvé d'entreprise d'accueil, Studi vous apportera un soutien financier pour continuer votre projet (sous conditions d'éligibilité et étude de votre dossier).

*Places limitées. Vérifiez votre éligibilité au "sas vers l'alternance" avec votre conseiller en formation.

La méthode **Studi**

- ✓ **Un suivi tripartite tout au long du parcours**
Vous n'êtes jamais seul : un accompagnement régulier est assuré entre Studi, votre entreprise et vous, grâce à des entretiens tripartites structurés pour suivre l'acquisition de vos compétences. Ce suivi est enrichi d'un accompagnement pédagogique de proximité, avec une réponse sous 48h ouvrées de nos formateurs experts.
- ✓ **Un accompagnement carrière sur-mesure**
Trouver votre entreprise, découvrir les bonnes pratiques en alternance, affiner votre projet professionnel : notre programme coaching vous aide à chaque étape, pour booster votre employabilité dès aujourd'hui et pour demain.
- ✓ **Une pédagogie concrète et immersive**
Parce que l'alternance, c'est du concret, nos formations s'appuient sur une pédagogie active : cas pratiques, mises en situation et contenus immersifs pour développer des compétences directement actionnables en entreprise.
- ✓ **Des ressources accessibles à tout moment**
Votre plateforme de formation est disponible 24h/24, sur web et mobile. Elle vous donne accès à une grande diversité de supports (cours écrits, vidéos à la demande, classes virtuelles, exercices corrigés) et aux licences elles dont vous avez besoin.
- ✓ **Une vraie communauté d'apprentissage**
Vous rejoignez une plateforme collaborative pour échanger, partager, poser vos questions et tisser des liens avec d'autres alternants et formateurs. Parce qu'apprendre, c'est aussi une aventure collective.
- ✓ **Des compétences à 360° avec Studi+**
En parallèle de votre formation principale, vous avez accès à des modules complémentaires pour aller plus loin : IA, outils bureautiques, langues, soft skills... autant d'atouts pour élargir votre profil et faire la différence sur le marché du travail.

Accessibilité handicap : Pour tout besoin spécifique en termes d'adaptation des canaux d'apprentissage au type de trouble ou de handicap, d'aménagement des évaluations et des examens, ou encore de renforcement des appels de coaching, etc, une équipe de correspondants-référents handicap est à votre disposition via handicap@studi.fr