

Eligible CPF

Bac+2

100% en ligne



Durée estimée*:

365h
4 mois



Tarif pour les particuliers :

1 290 € TTC



Lieu :

100% en ligne



Démarrage :

A tout moment de l'année



Certification :

Bloc de compétences
Niveau 5
(Bac+2)

En partenariat académique avec **ESGFINANCE**

Grâce à cette formation, vous serez en mesure de pouvoir **conseiller les clients à tout moment de la vie du contrat**, aussi bien pour la proposition commerciale et la souscription que pour la gestion des contrats.

Vous serez capable de :

- Accueillir et identifier le besoin du client ou du prospect
- Assurer le développement commercial, la prospection et la vente de contrats d'assurances et de services associés, de produits bancaires et financiers
- Assurer le suivi du client et la gestion de ses contrats

Vous obtiendrez à l'issue de la formation : ?

✓ **Attestation reconnaissant l'acquisition d'un bloc de compétences**



Blocs de compétences "Culture professionnelle et suivi du client" et "Développement commercial et conduite d'entretien" du 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**

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

Inclus dans votre formation :

- **Cours écrits et vidéos à la demande**
- **Accès illimité à plus de 10 000 classes virtuelles⁽²⁾ en direct et replay**
- **Accompagnement et suivi pédagogique**
- **Projets professionnels**
- **Coaching carrière**
- **Accès illimité à votre formation pendant 3 ans (contenus et mises à jour)**
- **Frais de dossier et d'inscription⁽¹⁾**
- **Garantie Diplômé ou Remboursé⁽³⁾**

⁽¹⁾ Hors Diplômes d'État et préparation aux concours.

⁽²⁾ Nombre moyen de classes virtuelles en direct observées sur les 12 derniers mois (organisées majoritairement à partir de 18h)

⁽³⁾ Voir les **CGV Studi**

*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 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

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

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

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

Communiquer efficacement dans un contexte commercial

- Les bases de la communication et les différents partis
- Les bases de la communication : acteurs,

communication écrite et orale

Découvrir les attentes et les besoins de son client

- Les outils d'analyse et de segmentation de sa clientèle - Partie 1
 - Les outils d'analyse et de segmentation de sa clientèle - Partie 2
-

Assurer un entretien d'accueil qualitatif

- " Les 7 étapes d'un entretien de négociation (Préparation)"
 - Les 7 étapes d'un entretien de négociation (Déroulement)
-

Établir et mettre en œuvre un plan d'action commerciale

- Préparation d'un plan d'action commerciale
 - Création du plan d'action commerciale adaptée à la cible et au produit
-

Mettre en place les outils de communication adaptés

- Adapter sa communication à sa cible
 - Adapter sa communication à sa cible (suite)
-

Conduire un entretien commercial et en assurer le suivi

- L'accueil et le questionnement
 - Conclure un entretien de vente
-

Proposer une solution pertinente face à un besoin ou un risque

- Le plan d'action commercial
 - Analyse du besoin et des mobiles d'achat (suite)
-

Présenter et argumenter les choix des éléments du devis

- Présenter une offre commerciale adaptée
 - Présenter une offre commerciale adaptée (suite)
-

Appliquer la réglementation propre à la souscription

- Les règles de distribution des produits d'assurance
 - Les règles de distribution des produits d'assurance (suite)
-

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

- Les ressources à disposition des acteurs des métiers de l'assurance
- L'assurance demain

Modalités

Financement :

Salarié, demandeur d'emploi, étudiant, indépendant, quel que soit votre statut, il existe en France de nombreuses solutions pour financer jusqu'à 100% vos projets de formation. Selon votre situation, vous pouvez être éligible à un ou plusieurs dispositifs.

Contactez un conseiller en formation pour tester votre éligibilité et obtenir un financement jusqu'à 100%.

Conditions d'admission :

Pour entrer en formation, le candidat doit :

Pour un BTS en 2 ans :

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 (BAC ou équivalent)

OU

- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle à temps plein dans un domaine en lien avec la finalité du BTS

Pour un BTS en 1 an :

- Avoir suivi une année du même BTS l'année précédente

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.

Expérience professionnelle et stage :

Une Période de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) dans le secteur est requise d'une durée de 8 semaines.

Le candidat doit avoir effectué l'intégralité des 14 semaines exigées s'il souhaite passer le BTS complet.

STUDI vous fournira une convention de stage.

Examen :

Mois d'examen : Mai, Juin

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

A l'issue de votre préparation, vous vous présenterez à l'épreuve E3 du BTS Assurance dans un centre sélectionné par le Rectorat de votre région :

E3 : Développement commercial et gestion des contrats :

- E31 Culture professionnelle et suivi du client – Écrit (4h)
- E32 Développement commercial et conduite d'entretiens – Oral (40 min)

Certification :

Certification : Blocs de compétences "Culture professionnelle et suivi du client" et "Développement commercial et conduite d'entretien" du 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

Déroulement et accompagnement des formations

Déroulement de la formation

- ▼ **Inscription** et démarrage tout l'année
- ▼ **Possibilité de se connecter de façon illimitée** et à tout moment dans le cadre du complément de la formation et au-delà des heures de formations prévues,
- ▼ **Planning individualisé** en fonction des contraintes de l'apprenant et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le conseiller pédagogique et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).
- ▼ Pendant toute la durée de la formation, l'apprenant réalisera **différentes activités d'apprentissage** FOAD portées par la plateforme de formation en ligne et par les applications mobiles mises à disposition par STUDI. Il sera en relation permanente avec l'équipe pédagogique de STUDI et aura accès progressivement à l'intégralité des ressources de cours et aux évaluations.
- ▼ **Accompagnement** à la recherche de stage.

Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- ▼ **Un accès illimité** à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est offert à l'apprenant pendant la durée de sa formation.
- ▼ **Un accompagnement individuel** régulier de la part de l'équipe de l'Education Team : avec l'accompagnement méthodologique et motivationnel par les conseillers pédagogiques de la Student Success et suivi de l'assiduité par les assistants de formation de la Training assistance.
- ▼ **Des formateurs, enseignants et professionnels** choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent un accompagnement sous 24h ouvrées maximum, avec réponse aux forums des cours, messageries privées, animation de live pédagogiques et corrections personnalisées de devoirs.
- ▼ **La première communauté française** d'apprentissage en ligne pour une collaboration et progression entre pairs.
- ▼ **Des applications web et mobiles IOS/Android.**
- ▼ **Un accompagnement personnalisé** vers l'emploi par le Career Center.

Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'Apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités.

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 la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr