

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](http://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 - 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

## 100% 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
- 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 clients

## 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 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)