



BTS

Négociation
et Relation Client
appliqué à l'assurance

BTS Négociation et Relation Client appliqué à l'assurance

Diplôme d'Etat - Niveau III (bac +2)



Vous avez le **Bac** ?
Vous êtes **dynamique** ?
Vous envisagez un **métier Commercial** ?

Quels métiers ?

A l'issue de ce programme, vous pourrez exercer une activité commerciale dans une société d'assurances ou chez un intermédiaire et occuper une fonction telle que chargé de clientèle, collaborateur d'agent ou conseiller commercial.

Objectifs de la formation

- Négocier et vendre des produits d'assurance
- Développer un portefeuille client
- Fidéliser le client
- Travailler en coopération au sein d'une équipe commerciale
- Participer à l'organisation de l'activité commerciale
- Appliquer la politique commerciale de l'entreprise et participer à son évolution

Programme

- Gestion de clientèle
- Relation client
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion de projet
- Droit
- Economie et management des entreprises
- Communication et expression
- Langue vivante étrangère

Durée de la formation

La formation se déroule en 2 ans. Elle se prépare essentiellement en alternance.

Il est possible de suivre la formation en 1+1. La première année s'effectue en temps plein au lycée, et la seconde en alternance au CFA de l'Assurance. Consultez la fiche 1+1 !

Modalités d'accès

- Formation en apprentissage et en contrat de professionnalisation
- Formation continue présentielle ou à distance

Lieux de formation

Paris La Défense, Nancy, Strasbourg.

www.ifpass.fr



Poursuivre ses études

Après le BTS Négociation et Relation client appliqué à l'assurance, vous pouvez intégrer La Licence professionnelle d'assurances de l'Enass (bac +3), la Licence professionnelle « chargé de clientèle assurances » (bac +3) ou présenter le concours du Diplôme de l'Enass (bac +5) pour entrer directement en 2^e année d'Ecole.

RENSEIGNEMENTS :

Véronique SACHS
vsachs@ifpass.fr
Tel : 01 47 76 58 62

Retrouvez le programme détaillé du BTS NRC sur www.ifpass.fr