



*Dynamisez votre capital
entrepreneurial*

**PROGRAMME
MBA**

Contact MBA Agent Général
Martine MAILLARD
01 47 76 58 30
mba-agent@ifpass.fr

MBA AGENT GÉNÉRAL
ENTREPRENEUR DIRIGEANT D'ASSURANCE
TITRE RNCP* Niveau 7



* Délivré par l'ESAM code RNCP : 15366 - Intitulé Entrepreneur-dirigeant - ESAM - Niveau I (Nomenclature de 1969) Niveau 7 (Nomenclature Europe - Code NSF 310 n) - Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (conception)





Le MBA Agent Général Entrepreneur Dirigeant d'Assurance prépare de futurs agents généraux d'assurance à l'exercice de leur métier. Dans leur quotidien de mandataire exclusif d'une compagnie d'assurance, ce cursus leur apportera une forte expertise assurantielle et managériale.

COMPÉTENCES VISÉES

- Acquérir un savoir assurantiel et des compétences managériales
- Piloter sa propre agence générale d'assurance en autonomie
- Assurer le développement commercial au niveau local
- Optimiser l'expérience client et la qualité de service

MODALITÉS D'ACCÈS

- BAC+4 ou Validation des Acquis Professionnels (VAP)
- Épreuves d'admission (dossier complet et entretien individuel)
- En formation initiale - présentiel et distanciel

MODALITÉS DE VALIDATION

- Obtention de la Capacité Professionnelle assurance IAS niveau 1
- Validation de chaque unité : études de cas, mises en situation, épreuve collective, grand oral

PROGRAMME

PREMIÈRE PARTIE - CRÉER UNE AGENCE D'ASSURANCE

UNITÉ 1 Monter son projet entrepreneurial

1 - Maîtriser le cadre technique et juridique de l'assurance

L'industrie de l'assurance et son environnement économique
Les bases techniques de l'assurance
Les bases juridiques de l'assurance

2 - Monter et développer un projet de création / reprise d'agence

Méthode d'optimisation des coûts : exemple avec la méthode Lean
Réaliser un business plan
Mettre en place et animer un plan de développement commercial

UNITÉ 2 Définir sa stratégie de développement

1 - Mettre les techniques assurantielles au service de sa stratégie de développement d'agence

Risques des particuliers et professionnels
Risques d'entreprises
Risques émergents
Assurances collectives

2 - Définir et déployer une stratégie de développement centrée client

Définir une stratégie dynamique face aux attentes clients
Piloter grâce à des indicateurs pertinents

250 HEURES

CAMPUS DIGITAL

ENTREPRENEURIAT

EXPERTISE ASSURANTIELLE

DEUXIÈME PARTIE - MANAGER ET DÉVELOPPER SON AGENCE

UNITÉ 3 Piloter la politique commerciale et financière de l'agence dans un environnement contraint et réglementé

1 - Distribuer l'assurance dans un environnement contraint et réglementé

Cadre réglementaire de la distribution d'assurance
Gérer le risque commercial
Se préparer à un contrôle ACPR

2 - Piloter et animer son activité commerciale et financière

Piloter et animer sa relation commerciale
Comptabilité de l'agence

UNITÉ 4 Innover et mettre en place des partenariats

Développer des partenariats technologiques et commerciaux
Conduire une veille stratégique et concurrentielle

UNITÉ 5 Manager les équipes et les projets

Piloter ses équipes autour de l'activité
L'agent général manager
Manager autrement

UNITÉ 6 Communiquer au service du développement

Communiquer et évaluer sa communication
Élaborer un plan de communication
Animer et évaluer sa communication

PRIX | 6 905 €
Déjeuners offerts

LIEU | Paris La Défense

RENTRÉE | 13 janvier 2020
Pré-Learning 16 décembre 2019

LE+ | Capacité Professionnelle
IAS niveau 1