

CONSEILLER EN ASSURANCES

Titre RNCP 30699 * (en cours de renouvellement)

Formation dédiée aux
métiers de la relation client
en assurance

AU PLUS PRÈS DE VOUS

proche Paris...

CFA DE L'ASSURANCE > 01 47 76 58 00
172-174 rue de la République - 92800 Puteaux
alternance@ifpass.fr - formationcontinue@ifpass.fr

... et en régions

CENTRE IFPASS Bordeaux > 202 rue d'Ornano - 33000 BORDEAUX > 05 56 99 45 41 > bordeaux@ifpass.fr
CENTRE IFPASS Lyon > 50 avenue Tony Garnier - 69007 LYON > 04 37 28 76 84 > lyon@ifpass.fr
CENTRE IFPASS Marseille > 29 boulevard Vincent Delpuech - 13006 MARSEILLE > 04 91 78 89 09 > marseille@ifpass.fr
CENTRE IFPASS Niort > 1 rue de l'Industrie - 79000 NIORT > niort@ifpass.fr
CENTRE IFPASS Strasbourg > 30 avenue de l'Europe - 67300 SCHILTIGHEIM > 03 88 81 64 51 > strasbourg@ifpass.fr

© Conception / Réalisation Ifpass - Avril 2021



Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap :
L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement
humain adapté en fonction du besoin du candidat.



* Délivré par L'IFPASS code RNCP 30699 intitulé Conseiller en Assurances inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles - Niveau 5 - Code NSF 313 (Banque Assurance Finance Immobilier)
en cours de renouvellement auprès de France compétences

CONSEILLER EN ASSURANCES

Le conseiller en assurances est capable d'accompagner le client tout au long de la vie du contrat : conseil, souscription, indemnisation et résiliation. La formation permet d'acquérir et de développer des compétences en techniques d'assurances, commerciales et en relation client (conseil et information).

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de sa formation, le détenteur de ce Titre conseiller en assurance est amené à occuper un poste de conseillers en assurance à distance et/ou en face à face.

Tout au long de sa formation, il développera les compétences suivantes :

- Communiquer et gérer la relation client
- Prospecter et/ou fidéliser, conseiller la clientèle, négocier dans le cadre de la vente et ou la gestion des contrats
- Analyser les besoins de la clientèle et proposer des solutions adaptées aux besoins de la clientèle
- Maîtriser l'organisation et les outils notamment digitaux
- Accueillir et veiller à la bonne intégration de nouveaux collaborateurs en préparant leur arrivée et leur formation

PROGRAMME

Assurances :

- Bases techniques et juridiques
- Environnement social, économique, juridique et fiscal des clients
- Produits d'assurances et services associés

Relation client et commercial :

- Communication professionnelle
- Négociation et vente-conseil
- Marketing

Organisation et outils du numérique :

- Contrôle de l'activité
- Gestion des risques

Passage de la capacité professionnelle IAS Niveau II à la fin du semestre 1

DURÉE DE LA FORMATION

- 444 heures sur 12 mois
- Rentrée en Septembre
- Rythme : 2 jours de formation par semaine

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Développer son portefeuille commercial
- Mettre en place un cycle de vente de produits d'assurance
- Gérer administrativement des opérations d'assurance

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller en assurances
- Commercial
- Technico-commercial
- Téléconseiller
- Chargé(e)s de relation clientèle assurance :
 - Gestionnaire
 - Chargé d'indemnisation
 - Technicien et chargé d'opérations d'assurance
 - Chargé de souscription

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence Chargé de Clientèle Assurances
- Licence Conseiller Souscripteur Gestionnaire en Assurance

EN 2020

Près de
18 personnes formées

88,9%
de réussite aux examens à
Paris en alternance

PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Avoir le niveau Bac+1 ou Bac+2 - Sur dossier
- Pour la signature d'un contrat en apprentissage : avoir moins de 30 ans
- Formation en apprentissage et en contrat de professionnalisation / Formation continue / Validation des Acquis Personnels et Professionnels (VAPP)
- Inscription de janvier à septembre
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge doit être réalisée par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours avec des professionnels de l'assurance
- Supports à disposition
- Classes virtuelles / Classes inversées

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Partiel de fin d'année
- Examen final écrit et oral en relation client, en communication

TARIFS

- **Formation en alternance** : Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise
- **Formation continue** : 6 660 €

LIEUX DE FORMATION

Puteaux / La Défense > Bordeaux > Lyon > Marseille > Strasbourg