

# BTS ASSURANCE

“

*J'ai commencé par un BAC STMG puis j'ai poursuivi mes études en droit et malheureusement je n'arrivais pas à me projeter dans ce domaine. Il me manquait la Relation Client et donc j'ai cherché un domaine qui mêlait vente et juridique et je suis tombé sur le secteur de l'assurance qui était parfait pour moi.*

*J'ai choisi l'Ifpass pour son cursus complet en alternance. Les formateurs sont tous des professionnels ce qui apporte un côté pratique hyper intéressant aux cours théoriques. J'ai été extrêmement bien accompagné et guidé dès le début de mon cursus et jusqu'à maintenant.*

Thibault DENIS - BTS Assurance 2018-2020

## 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 > 07 64 89 67 15 > niort@ifpass.fr  
CENTRE IFPASS Strasbourg > 30 avenue de l'Europe - 67300 SCHILTIGHEIM > 03 88 81 64 51 > strasbourg@ifpass.fr

© Conception / Réalisation Ifpass - Septembre 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.

Diplôme national d'État - Titre RNCP 35473\*

Formation dédiée aux  
techniques d'assurances  
Maîtrise de la relation client  
et de la communication  
multicanale

En partenariat  
avec :



\* Diplôme national d'État - Titre RNCP 35473

Délivré par Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation - Code RNCP : 35473 - Intitulé BTS Assurance - Niveau 5 - Code NSF 313 (Finances, banque, assurances, immobilier)

# BTS ASSURANCE

Le technicien supérieur d'assurance accompagne le client à tout moment de la vie du contrat, du conseil à l'indemnisation.

L'assuré étant de plus en plus averti et informé en amont, il est nécessaire que le technicien d'assurance soit de plus en plus technique et expert de la relation client. Il sera également doté d'une expression professionnelle correcte, exigée par le monde professionnel ainsi que d'une certaine culture générale nécessaire à son évolution professionnelle.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Devenir expert de la relation client
- Pratiquer une approche globale du client
- Utiliser une communication multicanale et notamment digitale
- Travailler en mode projet
- Maîtriser les techniques d'assurances de biens et de personnes ainsi que les principaux produits bancaires ; savoir les mettre à jour
- Acquérir une véritable posture professionnelle

## PROGRAMME

### Matières générales :

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (anglais)

### Matières professionnelles :

- Culture professionnelle et suivi du client
- Vente et développement commercial
- Gestion des sinistres
- Accueil en situation de sinistres
- Ateliers de professionnalisation

Les



- Certificat Relation Client
- Méthode d'apprentissage innovante en anglais
- Certificat Voltaire
- English Certificate - Intercountry
- Cours majoritairement animés par des professionnels du secteur de l'assurance
- Accompagnement personnalisé

## DURÉE DE LA FORMATION

**Formation initiale 18 MOIS** : (rentrée décalée en Janvier)

### 1 rythme proposé :

- 1 semaine Entreprise / 1 semaine Formation

**Formation initiale 24 MOIS** : (2 options)

- BTS 1+1 : 1 année en initiale + 1 année en alternance
- Alternance sur les 2 années (rentrée en Septembre)

### 2 rythmes, au choix de l'employeur, sont proposés :

- 1 semaine Entreprise / 1 semaine Formation
- Ou 2 ou 3 jours Entreprise / 2 ou 3 jours Formation, toutes les semaines

**Formation continue (salarié)** : Formation mixte

**Rythme de 3 jours de regroupement tous les 2 mois + cours à distance**

## BLOCS DE COMPÉTENCES

- Développement commercial et conduite d'entretien
- Culture professionnelle et suivi du client
- Accueil en situation de sinistre
- Gestion des sinistres
- Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques

## MÉTIERS VISÉS

- Conseiller commercial en assurances
- Téléconseiller
- Gestionnaire expert d'assurance
- Chargé d'indemnisation
- Collaborateur d'agence ou de courtier

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Chargé d'Indemnisation en Assurance
- Licence Chargé de Clientèle Assurances
- Licence Métiers de l'e-assurance et des Services Associés
- Licence Conseiller Souscripteur Gestionnaire en Assurance

## EN 2021

Près de  
**242 personnes formées**

**85%**  
de réussite à l'examen en  
alternance

**90%**  
de réussite à l'examen en  
formation continue

## PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme Bac (quel que soit le bac)
- Pour la signature d'un contrat en apprentissage : avoir moins de 30 ans
- Formation en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation / Formation continue (salarié(e) de l'assurance) / Validation des Acquis Personnels et Professionnels (VAPP) / Formation à distance / Parcours individualisé possible : Nous consulter
- Inscription de janvier à septembre (ou d'octobre à janvier pour la rentrée de janvier)
- 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 formateurs
- Classes virtuelles / Classes inversées

Les



- Toutes les salles sont équipées informatiquement avec ordinateur et vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc, etc.
- Un learning lab ainsi que des salles informatiques sont à disposition des groupes selon la progression pédagogique et les orientations pédagogiques des formateurs.
- Un centre de ressources est à disposition des apprenants et des formateurs.
- Un amphithéâtre accueille les conférences auxquelles peuvent assister les apprenants.
- Les formateurs sont principalement des professionnels de l'assurance : salariés, agents, courtiers...

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Partiels à chaque semestre - « BTS Blancs »
- Examen de l'Education nationale à l'issue des deux années

## TARIFS

- **Formation en alternance** : Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise
- **Formation continue** : 20 265 € pour les deux années

## LIEUX DE FORMATION

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