



Concrétisez votre envie de devenir entrepreneur

- FUTURS AGENTS -

MBA

AGENT GÉNÉRAL

DIRIGEANT ENTREPRENEUR D'ASSURANCE
Titre RNCP* Niveau 7



* Délivré par l'ESAM Titre certifié de Dirigeant Entrepreneur enregistré au RNCP n°35173, niveau 7 (EU), codes NSF 310m-312-313, par décision d'enregistrement de France Compétences en date du 16/12/2020.





Le MBA Agent Général d'Assurance prépare ceux qui souhaitent donner un nouvel élan à leur carrière en devenant agent général d'assurance.

Ce MBA accompagnera les candidats dans l'élaboration de leur projet pour être efficace et opérationnel dès la nomination. Il leur permettra de professionnaliser leurs échanges avec les compagnies lors de la phase de recrutement. Et, dans leur quotidien d'entrepreneur indépendant, ce cursus leur apportera l'expertise nécessaire à la construction et au déploiement d'une stratégie d'agence performante.

COMPÉTENCES VISÉES

- Être efficace dès la nomination
- Sécuriser le lancement de son activité

MODALITÉS D'ACCÈS

- BAC + 4 / BAC + 3 et 5 ans d'expérience ou VAP (Validation des Acquis Professionnels)
- Épreuves d'admission (dossier complet et entretien individuel)

MODALITÉS DE FORMATION

- Formation innovante combinant plusieurs modalités : e-learning, classes virtuelles, travail en autonomie et présentiel
- Pour obtenir le MBA : Validation de chaque unité en contrôle continu et validation du projet entrepreneurial (rapport écrit et soutenance)

PRIX

- 6 905 € (différentes modalités de financement selon votre profil)

POUR QUI ?

FUTURS AGENTS MBA 250 H

Formation continue
9 mois



PUBLIC

Personnes en poste, projet à moyen terme
ou personnes sans emploi souhaitant devenir
agent général d'assurance



DATES

7 mars 2022 au
7 novembre 2022

26 septembre 2022
au 26 mai 2023

ORGANISATION

Environ 2 à 3 jours par mois de formation
soit 18 demi-journées de classes virtuelles,
12 jours de présentiel et 1 jour de soutenance

PREMIÈRE PARTIE

PRÉPARER SON PROJET DE REPRISE/CRÉATION

UNITÉ 1

Construction et déploiement de la stratégie de l'agence

- 1. Maîtriser le cadre technique et juridique de l'assurance**
 - Enjeux et facteurs d'évolution du secteur de l'assurance
 - 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

Pilotage de l'innovation et déploiement de l'offre en agence

- 1. Mettre les techniques assurantielles au service de sa stratégie de développement d'agence**
 - Maîtriser les risques des particuliers, professionnels et les risques d'entreprises
 - Maîtriser les assurances de personne et les assurances collectives
 - Découvrir les risques émergents
- 2. Définir et déployer une stratégie de développement centrée client**
 - Définir une stratégie dynamique face aux attentes clients
 - Piloter grâce à des indicateurs pertinents
- 3. Innover et mettre en place des partenariats**
 - Développer des partenariats technologiques et commerciaux
 - Conduire une veille stratégique et concurrentielle

DEUXIÈME PARTIE

MANAGER ET DÉVELOPPER SON AGENCE

UNITÉ 3

Pilotage opérationnel des activités

- 1. Piloter la politique commerciale et financière de l'agence dans un environnement contraint et réglementé**
 - Distribuer l'assurance dans un environnement contraint et réglementé
 - Appréhender le 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
 - Analyser la comptabilité de l'agence

UNITÉ 4

Gouvernance, leadership et représentation de l'agence

- 1. Suivre et animer son équipe pour optimiser la marche de l'agence**
 - Piloter ses équipes autour de l'activité
 - Être agent général, entrepreneur leader
 - Manager autrement, à l'ère du digital
- 2. Communiquer au service du développement**
 - Communiquer et évaluer sa communication
 - Élaborer un plan de communication
 - Animer et évaluer sa communication

FINANCEMENTS

Prise en charge totale ou partielle du financement de la formation

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 est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doit être réalisée à l'avance.

- **CPF, Compte Personnel de Formation :**

Toute activité professionnelle alimente ce compte à hauteur de 500 € maximum par an. Vous pouvez le mobiliser dans le cadre de ce MBA, avec autorisation de votre employeur si la formation a lieu sur votre temps de travail.

- **La Pro-A :**

Mis en œuvre à l'initiative du salarié ou de l'entreprise, le dispositif Pro-A peut être mobilisé dans une optique d'évolution, de promotion professionnelle ou de reconversion.

- **FNE-Formation :**

Le FNE-formation permet de financer la formation des salariés des entreprises en reprise, en mutation, en difficulté ou en activité partielle (assouplissement de juillet 2021). Le salarié et son employeur doivent se rapprocher de l'opérateur de compétences de leur branche pour s'assurer de son éligibilité à mobiliser ce fond de formation.

Pour les salariés relevant de l'OPCO ATLAS souhaitant devenir agent :

L'OPCO ATLAS finance intégralement la formation dans le cadre du FNE-Formation.

La première étape, dès la validation de votre candidature au MBA, est de se rapprocher de l'OPCO afin d'être accompagné dans l'élaboration de la demande de financement et des pièces à y associer (dossier de demande subvention, copie de la proposition commerciale de l'organisme de formation, attestation employeur).

Contact MBA Agent Général

Gestionnaire de formation Ifpass

01 47 76 58 30

mba-agent@ifpass.fr



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.