

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 quand vous le souhaitez.
- **FIF PL :**
Fonds Interprofessionnel de Formations des Professionnels Libéraux : organisme qui propose une prise en charge des formations des indépendants. Une demande de prise en charge doit être complétée préalablement en ligne.

Plusieurs financements possibles :

- **CPF :** En fonction du montant de votre CPF (consultez votre solde sur moncompteformation.fr)
- **FIF PL :** Maximum pour les 2 ans : 2 500 €*
- **Crédit d'impôt formation doublé pour les Dirigeants d'entreprises :** 8 [(déduction de 40h x Montant du SMIC horaire) x Deux années] x 2 **

* selon les règles de prise en charge en 2023

** Loi de Finances 2023

Contact MBA Agent Général

Gestionnaire de formation Ifpass
01 47 76 58 11
formationcontinue@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.

© Conception / Réalisation Ifpass - Septembre 2022



En partenariat avec et délivré par l'association IGS (Ecole ESAM), Certification « Dirigeant Entrepreneur », Niveau 7, Code NSF 312, 310m, 313, enregistrée au RNCP sous le numéro 35173, par décision d'enregistrement de France Compétences en date du 16 décembre 2020.



Optimisez vos pratiques entrepreneuriales

- AGENTS EXPÉRIMENTÉS -

MBA
AGENT GÉNÉRAL

ENTREPRENEUR DIRIGEANT D'ASSURANCE
Titre RNCP* Niveau 7



Le MBA Agent Général, Entrepreneur Dirigeant d'Assurance est une formation de haut niveau dédiée aux agents généraux expérimentés désirant optimiser leurs pratiques professionnelles.

Basé sur une pédagogie favorisant la réflexion, l'expérimentation et le partage, ce programme d'expertise se présente sous la combinaison d'un parcours de formation et d'une Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

COMPÉTENCES VISÉES

- Optimiser la stratégie de développement de son agence
- Piloter la performance commerciale
- Manager le changement et mettre l'innovation au cœur de son activité professionnelle
- S'affirmer en tant qu'agent entrepreneur leader

MODALITÉS D'ACCÈS

- Agent général expérimenté et titularisé

MODALITÉS DE FORMATION

- Formation innovante combinant plusieurs modalités : classes virtuelles, travail en autonomie et présentiel
- Pour obtenir le MBA : Validation de chaque unité en contrôle continu et de la VAE lors d'une soutenance

POUR QUI ?

AGENTS EXPÉRIMENTÉS

MBA
18 JOURS / 126 H
+ VAE

DATES

Session 1 :
avril 2023 à juin 2024

Session 2 :
octobre 2023 à septembre 2024

FINANCEMENTS

FIF PL pour les modules de formation sur 2 ans
CPF pour la VAE

PRIX

Parcours de formation : 4 760 €
VAE : 1 750 €

PROGRAMME DE FORMATION

Basé sur une pédagogie favorisant la réflexion, l'expérimentation et le partage, ce programme d'expertise se présente sous la forme de modules de 2 à 4 jours permettant de valider certaines compétences du MBA Agent général.

MODULE 1 : DÉFINIR ET PILOTER LA STRATÉGIE DE L'AGENCE - 4 JOURS

1. Identifier et organiser sa stratégie d'agence
2. Piloter avec les outils et indicateurs financiers
3. Développer les compétences de l'agence

MODULE 2 : BUSINESS DEVELOPMENT « SUIVRE ET ANIMER SON ÉQUIPE » - 3 JOURS

1. Définir sa stratégie commerciale
2. Mettre en œuvre sa stratégie commerciale
3. Suivre et animer ses équipes commerciales

MODULE 3 : AGENT GÉNÉRAL ENTREPRENEUR LEADER - 3 JOURS

1. Manager leader
2. Manager d'équipe
3. Optimiser les RH

MODULE 4 : PILOTER LA TRANSFORMATION DIGITALE DE L'AGENCE - 2 JOURS

1. Intégrer le digital dans l'organisation de son agence
2. Conduire le changement
3. Se faire connaître et « reconnaître » grâce aux nouveaux outils de communication

MODULE 5 : CONFORMITÉ ET ÉTHIQUE AU SERVICE DU BUSINESS - 2 JOURS

1. Risques liés au non-respect des textes réglementaires en assurance
2. Analyse et cartographie des risques liés à la réglementation
3. Éthique de l'agent

MODULE 6 : EXPLORER LES NOUVEAUX MARCHÉS DE L'ASSURANCE - 2 JOURS

1. Les nouveaux risques, l'avenir de l'assurance
2. L'influence de la technologie et du numérique
3. Le développement de nouveaux marchés en agence
4. La création de partenariats pour conquérir de nouveaux marchés

MODULE 7 : INNOVATION MANAGÉRIALE - 2 JOURS

1. Nouvelles formes de management : donner du sens au management
2. Manager avec le digital : management collaboratif et management à distance
3. Créativité et management : carte du collectif et outils de la créativité au service du management

+

VAE

1. Atelier de méthodologie (3 heures 30)
2. Accompagnement personnalisé (6 heures)
3. Atelier préparatoire à la soutenance (3 heures 30)