



BTS Assurance

Diplôme Éducation Nationale - 120 crédits ECTS

Code RNCP 38359

Formation portée par FCF ARGOS.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Prospecter la clientèle,
- Analyser ses besoins et lui proposer des contrats d'assurances ou d'assistance,
- Gérer des dossiers de sinistres.



Nombre de personnes formées pour la promotion 2023-2025 : 14.

DÉBOUCHÉS / MÉTIERS VISÉS :

- Chargé.e de clientèle,
- Téléconseiller.ère,
- Souscripteur.trice,
- Collaborateur.trice d'agence,
- Gestionnaire de sinistre.

PRÉREQUIS :

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 minimum (baccalauréat).

RYTHME DE FORMATION :

2 jours en formation et 3 jours en entreprise.
Sous réserve de modifications ultérieures.

MODE D'ADMISSION ET DÉLAIS

1. Pré-inscription en ligne sur estm.eu,
2. Dossier de candidature*,
3. Tests de recrutement,
4. Entretien de validation du projet professionnel,

Réponse sous 8 jours après l'entretien.

*Inscription possible jusqu'à la date de début de la formation.

IMMERSION EN ENTREPRISE :

La formation théorique est complétée par une période en entreprise de minimum 12 semaines qui permet de mettre en application les compétences professionnelles acquises en formation.

STATUT :

- Étudiant.e en formation initiale,
- Apprenti.e en contrat d'apprentissage,
- Salarié.e en reclassement professionnel,
- Demandeur.euse d'emploi.

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Formateurs issus du monde professionnel et universitaire,
- Contrôle continu / 4 BTS blanc,
- Entrainement aux épreuves orales,
- Séminaires professionnels.

COÛT DE LA FORMATION :

- Tarifs de France Compétences, sans reste à charge pour l'entreprise.
- Coût de la formation pris en charge par l'OPCO et l'entreprise d'accueil.

ACCESIBILITÉ :

Nos écoles sont accessibles et grandement ouvertes aux personnes en situation de handicap. Veuillez nous contacter pour étudier votre demande et vos besoins de compensation.

PROGRAMME DE LA FORMATION :

Bloc 1 : culture professionnelle et suivi du client

- Interactions entre l'activité économique, l'évolution du droit et l'activité d'assurance,
- Construction d'un argumentaire,
- Exploitation d'une documentation économique et juridique.

Bloc 3 : gestion des sinistres et des prestations

- Accueil du déclarant à l'occasion d'un sinistre,
- Énonciation et explication des éléments de la procédure,
- Explication des conditions de garantie, le règlement de sinistre ou le refus de garantie,
- Suivi du sinistre et mesure de la satisfaction client.

Bloc 2 : développement commercial et conduite d'entretien

- Analyse d'une situation de relation client,
- Déduction des actions à entreprendre,
- Conduite d'entretien en face à face ou à distance,
- Analyse critique de la gestion de la relation client,
- Communication en situation professionnelle.

Bloc 4 : communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques

- Utilisation des outils numériques et systèmes d'information de l'entreprise,
- Application de la réglementation relative à la protection des données personnelles,
- Mobilisation du canal ou du média de communication adapté,
- Communication par écrit sur média numérique.

VALIDATION DE LA FORMATION :

ÉPREUVES FINALES	FORME	DURÉE	COEFF.
Culture générale et expression	Écrive	3h	3
Langue vivante étrangère	Écrive Orale	2h 20min* + 20min	2
Développement commercial et gestion des contrats - Culture professionnelle et suivi du client - Développement commercial et conduite d'entretien	Écrive Orale	4h 15min* + 40min	4 4
Gestion des sinistres et des prestations - Gestion des sinistres - Accueil en situation de sinistre	Écrive Orale	4h 20min	4 3
Communication digitale, utilisation du système d'information ou des outils numériques	Écrive	2h	2
Langue vivante étrangère 2 (épreuve facultative)	Orale	20min* + 20min	-

*Temps de préparation

Passerelle possible jusqu'à 3 mois après le début de la formation vers un BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client / Management Commercial Opérationnel, sous conditions (nous consulter).

Pas d'équivalence en cas d'abandon en cours de formation.

CONDITIONS D'OBTENTION DU DIPLÔME :

- Le BTS Assurance est un diplôme organisé par l'Education Nationale, sous la forme d'épreuves ponctuelles en centre d'examen. La réussite à ces épreuves permet l'obtention du diplôme d'état de niveau 5.
- Ce diplôme peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE).
- Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment.

POURSUITE D'ÉTUDES :

BAC+3 Banque - Finance - Assurance

Objectifs :

- Gérer et développer un portefeuille de clients particuliers dans le respect de la réglementation,
- Comprendre un audit patrimonial et apporter des conseils en matière d'optimisation fiscale,
- Animer une équipe commerciale dans le secteur de la banque, de la finance ou de l'assurance,
- Faire une analyse financière et produire le bilan assurantiel de clients professionnels.

Débouchés / Métiers visés :

- Collaborateur.trice d'agence,
- Chargé.e de clientèle,
- Conseiller.ère clientèle,
- Responsable de placements.

RÉFÉRENTE DE LA FORMATION :

Florence LAMBERTI
flamberti@estm.eu
06.70.19.76.24

20 rue Gambetta,
25000 Besançon
03.81.40.30.40
www.pigier.com
besancon@pigier.com

