



CONSEILLER COMMERCIAL EN ASSURANCES DE PERSONNES ET PRODUITS FINANCIERS

La formation permet de spécialiser les conseillers commerciaux aux techniques des produits financiers, bancaires et d'assurance. Elle permet de maîtriser la négociation commerciale dans les secteurs de la banque et de l'assurance.

Métiers visés

Chargé de clientèle, conseiller de clientèle particuliers, conseiller en patrimoine, courtiers d'assurances.

Contrat et durée de la formation

Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation ou convention de stage indemnisée de 14 ou 16 mois en alternance.

Validation

Titre de Conseiller Commercial en Assurances de Personnes et Produits Financiers de niveau III, reconnu par l'Etat et inscrit au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles), réf : 313w.

Conditions d'admission et Processus d'accompagnement

- Bac + 2 validé
- Sélection sur dossier pédagogique, tests et entretien individuel
- Séminaire de techniques de recherche d'emploi
- Coaching individualisé
- Positionnement sur les offres d'emploi de nos entreprises partenaires

Techniques produits d'assurance et bancaires

244 heures

Objectifs et compétences visés

- ✓ Vente de produits « Particuliers » (Assurance automobile, Multi Risque Habitation et Complémentaire Maladie).
- ✓ Gestion des sinistres dommages et les bases fondamentales du Risque d'entreprise.
- ✓ Maîtrise des produits de Prévoyance (complémentaire santé, contrats d'assurance Vie), des produits de placement (valeurs immobilières, valeurs boursières).
- ✓ Analyse du besoin client et connaissance des produits bancaires et financiers.

Enseignements

- Incendie, Accident, Risques et Dommages
- Assurances de Personnes
- Produits bancaires

Techniques de vente

152 heures

Objectifs et compétences visés

- ✓ Négocier des produits d'assurance et bancaires.
- ✓ Communiquer efficacement par téléphone.
- ✓ Qualifier et faire vivre une base de données commerciale.

Enseignements

- Techniques de vente
- Phoning : appels entrants et sortants
- Marketing

Economie, Droit, Fiscalité, Finances

168 heures

Objectifs et compétences visés

- ✓ Identifier les différents acteurs de l'assurance et comprendre l'organisation des différentes compagnies.
- ✓ Outils de gestion et d'analyse financière.
- ✓ Les cadres et mécanismes juridiques des opérations d'assurance.
- ✓ Identifier la situation juridique d'un client pour adapter son offre commerciale.

Enseignements

- Economie de l'Assurance
- Gestion, finance et outils informatiques
- Droit, fiscalité et régimes sociaux
- Techniques juridiques de l'assurance et fiscalité du particulier

Développement personnel et communication interpersonnelle

84 heures

Objectifs et compétences visés

- ✓ Mieux communiquer avec son client et accroître son potentiel professionnel.

Enseignements

- Communication professionnelle, relations humaines et communication

Travaux d'application pratiques

32 heures

Objectifs et compétences visés

- ✓ Développer une problématique professionnelle au sein de l'entreprise.

Enseignements

- Mémoire professionnel de fin d'année

