

Niveau BACHELOR - BAC + 3

Durée : 1 AN

Initial

Alternance

Le conseiller commercial spécialisé en assurances de personnes et produits financiers exerce son métier dans des agences d'assurance, cabinets de courtage, sociétés d'assurance, organismes financiers, banques, ...

Il informe et conseille des particuliers et des entreprises en matière d'assurance de personnes et de biens (retraite, prévoyance, incendie, accidents, ...). Il assure également le conseil, la promotion et la vente des produits et services financiers auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels.



PROGRAMME

PRODUITS D'ASSURANCES

- **Assurances de personnes** : Maîtrise des produits de prévoyance, des régimes sociaux, de la fiscalité de l'assurance vie, des contrats de groupement, de l'approche patrimoniale, ...
- **IARD (Incendie, Accident, Risques et Divers)** : Vente de produits « Particuliers » (assurance automobile, multirisques habitation et complémentaire santé), gestion des sinistres dommages, les bases fondamentales du risque d'entreprise, ...
- **Droit des assurances** : Maîtrise de l'environnement juridique des assurances, du contrat d'assurance et de ses effets, des obligations de l'assuré et de l'assureur, ...

PRODUITS BANCAIRES

- **Produits financiers** : Analyse du besoin client et connaissance des produits bancaires et financiers (compte de dépôt, épargne à vue - épargne à terme, services d'investissement, produits financiers, crédit, ...)
- **Droit bancaire** : Maîtrise de l'environnement juridique bancaire, l'application des lois et règlements au secteur financier, la responsabilité du banquier, les contrats bancaires, ...

TECHNIQUES DE VENTE

- **Techniques de vente** : Commercialisation des produits d'assurance et de banque - Les spécificités de la vente de produits bancaires et d'assurance, la vente de produits santé et prévoyance, la vente de produits d'épargne, ...
- **Phoning** : Appels entrants et sortants - communication et prospection téléphonique
- **Marketing** : Le positionnement marketing, la gestion de la relation clientèle

PRATIQUES ADMINISTRATIVES, JURIDIQUES ET PROFESSIONNELLES

- **Droit général** : Maîtrise du droit des personnes, du droit des obligations, des régimes matrimoniaux, des successions, du droit de la consommation, ...
- **Informatique**
- **Mémoire professionnel**

DÉBOUCHÉS

Collaborateur d'agence / Chargé de clientèles Banque / Conseiller commercial en mutuelle / Chargé de clientèles Assurance / Gestionnaire de portefeuilles / Courtier en crédits

PROJETS ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES

A travers le mémoire professionnel vous serez amené à réaliser un diagnostic au sein de votre entreprise d'accueil afin d'analyser l'activité et mettre en place les actions préconisées.

Votre mémoire sera soutenu à l'oral devant un jury qui évaluera vos actions et les résultats obtenus, mais aussi vos compétences à mener un projet autour d'une problématique professionnelle.

DÉMARCHE ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- Échange et partage avec des professionnels du métier, sur leur lieu de travail !
- Études de cas
- Créez votre outil de travail, accompagné par les professionnels de la banque et de l'assurance.
- Jeux de rôle
- Mises en situation

Statut, contrat, durée & rythme

Deux statuts possibles :

- En alternance : Statut salarié, en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation, de 12 à 14 mois, 1 semaine de formation / 2 à 3 semaines en entreprise.
- En convention de stage indemnisé : Statut étudiant, de 12 mois, en rythme alterné : 1 semaine de formation / 2 à 3 semaines en entreprise.

Conditions d'Admission

- Bac + 2 validé ou niveau Bac + 2 et 3 ans d'expérience professionnelle
- Étude du dossier de candidature, tests, entretien individuel et collectif

Accompagnement

- Ateliers « Construire son projet professionnel » et « Techniques de recherche d'emploi »
- Coaching individualisé
- Positionnement sur les offres de nos entreprises partenaires

Validation

- Titre inscrit au RNCP* reconnu par l'État : Conseiller Commercial en Assurances de Personnes et Produits financiers - Niveau III - Réf : 313 W

* RNCP : Registre National des Certifications Professionnelles.



www.groupe-escot.fr
ou 02 99 83 44 83

INSCRIPTION



ESCOT Groupe
29 av. des Peupliers
35510 CESSON-SEVIGNE
Tél. : 02 99 83 44 83
Fax : 02 99 83 80 27
contact@groupe-escot.fr

CFA (Centre de Formation des Apprentis)
& **École de Commerce**
alternance et initial

