

VOYAGE IMMERSIF OPTIONNEL DE 10 JOURS EN CHINE :

PARTEZ À LA DÉCOUVERTE DE LA CULTURE CHINOISE ET
DE PRATIQUES PROFESSIONNELLES DIFFÉRENTES !

COMMENT S'INSCRIRE ?

- 1** COMPLÉTEZ LE DOSSIER DE CANDIDATURE
Complétez les infos demandées / Ajoutez les documents à joindre
- 2** Vous recevrez une confirmation de votre demande par e-mail
Nous vous proposerons de vous inscrire à une journée de recrutement
- 3** PARTICIPEZ À UNE JOURNÉE DE RECRUTEMENT
Tests écrits et entretiens de motivation (collectif et individuel)
- 4** VOS RÉSULTATS D'ADMISSION transmis sous 8 jours
Si votre candidature est retenue, le circuit d'accompagnement débutera
Si votre candidature n'est pas retenue, nous pourrons vous orienter vers d'autres choix
- 5** NOUS VOUS ACCOMPAGNONS DANS VOS RECHERCHES
D'ENTREPRISE : coaching, ateliers professionnels

L'ESCCOT vous propose le « CIRCUIT D'ACCOMPAGNEMENT »

- Ateliers « construire son projet professionnel » et « Techniques de recherche d'emploi »
- Coaching individualisé
- Mise en relation avec nos entreprises partenaires
- Offres de contrat d'apprentissage, de contrat de professionnalisation et de stage en exclusivité sur notre site web
- 2 JOBS DATING PAR AN (mai et septembre)



INSCAM - École de Commerce

INSCAM | GROUPE ESCCOT

29, avenue des Peupliers
35510 CESSON - SÉVIGNÉ
Tél : 02 99 83 44 83
contact@groupe-esccot.fr

www.groupe-esccot.fr



INSCAM - École de Commerce

Après un Bac +2

+3 BACHELOR BANQUE & ASSURANCE

Chargé Commerce Marketing SPÉ **INTERNATIONAL**

Chargé de Projets Marketing SPÉ **PERFORMANCE COMMERCIALE**

Chargé Marketing Communication SPÉ **DIGITAL**

Chargé de Clientèle **BANQUE & ASSURANCE**

Conseiller Gestion **RESSOURCES HUMAINES**

Manager Opérationnel SPÉ **INTERNATIONAL BUSINESS**

Manager Opérationnel SPÉ **COMMERCE & ENTREPRENEURIAT**

Manager Opérationnel SPÉ **DIGITAL**

Dirigeant Opérationnel SPÉ **INTERNATIONAL BUSINESS**

Dirigeant Opérationnel SPÉ **COMMERCE & ENTREPRENEURIAT**

Dirigeant Opérationnel SPÉ **DIGITAL**



FORMATIONS
POSSIBLES
EN PRÉSENTIEL
ET/OU
EN E-LEARNING !

Cette certification (Bachelor) est reconnue par les professionnels du métier. Depuis 1996, des centaines de diplômés occupent des postes à responsabilité dans les banques et les assurances avec une forte reconnaissance de sa valeur professionnelle sur le marché de l'emploi.

Apprentissage

Alternance

Initial

BACHELOR Banque & Assurance

Chargé de clientèle en Banque et en Assurance

Objectifs

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'informer et de conseiller des particuliers, comme des entreprises, en matière d'assurance de personnes de biens (retraite, prévoyance, incendie, accidents...). Vous pourrez également assurer le conseil, la promotion et la vente de produits et de services financiers auprès d'une clientèle variée.

Programme de formation

COMPÉTENCES ET ACTIVITÉS CŒUR DE MÉTIER

La certification est composée de 4 blocs de compétences :

1- Gestion et le développement de l'activité commerciale :

Identifier les axes stratégiques et mener la coordination des projets auprès de l'équipe, par le pilotage des actions commerciales.

2- Conseil auprès des particuliers et des entreprises :

Appliquer le diagnostic, le conseil et l'accompagnement des clients. L'application des techniques de vente permettrait de promouvoir les produits et les services financiers.

3- Maîtrise technique des produits financiers et d'assurance :

Identifier les besoins des clients afin de répondre à leur demande et proposer les produits et les solutions adaptés.

4- Gestion administrative et commerciale de l'activité :

Appréhender des tableaux de bords avec des indicateurs de performance qui permettront d'accéder à l'information et communiquer par le biais des outils digitaux et collaboratifs.

DÉBOUCHÉS :

Collaborateur(trice)
d'agence

Chargé(e) d'affaires

Conseiller commercial

Conseiller en assurance

Chargé d'affaires en banque
et en assurance

Chargé de clientèle

Chargé de clientèle grand
compte

Prérequis : Bac +2 validé ou niveau Bac +2 et 3 ans d'expérience professionnelle.
Accessible par VAP.

Candidature : Etude du dossier de candidature, tests, entretiens individuel et collectif

STATUT : 2 TYPES DE STATUTS POSSIBLES :

En alternance : Statut salarié, en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

En convention de stage indemnisé : Statut étudiant.

ACCOMPAGNEMENT :

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

Durée et rythme de formation :

Plusieurs rythmes d'alternance pourront être proposés.

Validation : Titre inscrit au RNCP* reconnu par l'État : Chargé de Clientèle en Assurances de Personnes et Produits financiers - Niveau II - Réf : 313 W

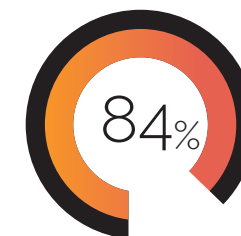
*RNCP : Registre National des Certifications Professionnelles - Reconnu par l'État.

A L'ISSUE DE MON BACHELOR, QUELLES TYPES DE FONCTIONS PUIS-JE EXERCER ?

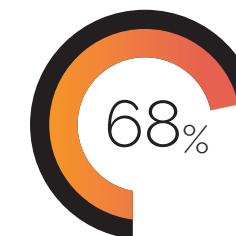
- Gestion de l'activité commerciale et d'un portefeuille clients,
- Coordination d'une équipe suivi des actions commerciales,
- Information et conseil des particuliers et des entreprises, en matière de biens et de personnes ainsi que des produits d'assurance et des services bancaires.
- Réalisation de prospections, de ventes additionnelles et de montages techniques et administratifs des contrats,...



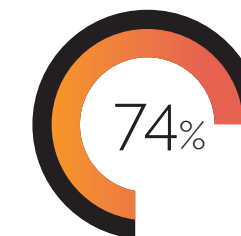
d'embauche en sortie
de formation



d'étudiants
en alternance



ont été embauchés
par leur entreprise
d'accueil



des diplômés sont en
poste dans les 6 mois

DANS QUELS TYPES D'ENTREPRISES PUIS-JE EFFECTUER MON STAGE OU MON ALTERNANCE ?

Secteur d'activité : Assurance et Banque

Taille des entreprises : T.P.E. et P.M.E.

Types d'entreprises :

- Cabinet de courtage en assurances
- Agent d'assurances
- Mutuelle d'assurances
- Cabinet de gestion du patrimoine
- Caisse de retraite et prévoyance
- Compagnie d'assurances/mutuelle
- Etablissement bancaire et financier

- Agence postale
- Organisme de crédit
- Plateforme téléphonique

Services spécifiques :

- Service commercial
- Service contentieux
- Service gestion des sinistres

QU'EN PENSENT NOS ENTREPRISES PARTENAIRES ?

En 2016 et 2017 nous avons mené plusieurs enquêtes et questionnements auprès de différents professionnels partenaires de l'ESCCOT, dans le cadre de l'alternance.

Notre étude portait sur l'adéquation entre les compétences liées à cette certification, et les attentes du marché professionnel dans lequel évoluent nos étudiants.

Résultats de cette enquête :

- Les compétences professionnelles des étudiants correspondent aux besoins de l'entreprise d'accueil : 81%
- Niveau d'autonomie : 92% ++
- Prise de responsabilité : 92% ++
- Si vous aviez un poste à proposer, recruteriez-vous l'étudiant ? = 92% réponses positives

RÉGLEMENTATION D'ACTIVITÉS

Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)

Capacité professionnelle en assurance : Application de l'article L 512 5 du Code des assurances.