

BTS Assurance

Diplôme Education Nationale de Niveau 5.
120 crédits ECTS.



Objectif : Le/la titulaire du BTS Assurance a pour perspective de participer à la promotion des produits d'assurance en agence, pour le particulier ou le professionnel. Il/elle veille à la gestion du portefeuille clients (l'actualisation des informations, suivi des contrats, suivi des sinistres), à la mise en œuvre des actions commerciales (informer, conseiller, communiquer) et à la réalisation des objectifs (fidélisation et développement).

DURÉE ET RYTHME SUR 22 MOIS

1350 heures de formation programmées le jeudi et le vendredi, plus un mercredi par mois.

PRÉREQUIS

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

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
- Entraînement aux épreuves orales
- Séminaires professionnels

POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC+3 Banque - Finance - Assurance
- BAC+3 Responsable du Développement Commercial
- BAC+3 Responsable Communication Webmarketing
- Licence professionnelle universitaire

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.

DÉBOUCHÉS / MÉTIERS VISÉS

- Chargé/e de clientèle
- Téléconseiller/ère
- Souscripteur/trice
- Collaborateur/trice d'agence généraliste ou commerciale
- Gestionnaire de sinistre

TAUX DE RÉUSSITE

100%*

Pourquoi choisir les écoles EST'M et PIGIER Performance ?

- Pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé vers l'entreprise.
- Pour profiter de nos relations privilégiées avec notre réseau de 2 500 entreprises partenaires.
- Pour être guidé/e et suivi/e pendant tout le cursus de la formation.
- Pour notre expérience de plus de 20 ans dans la formation en alternance.

*Taux de réussite sur l'année 2021.

Programme et validation de la formation



BLOC 1 : DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET GESTION DES CONTRATS

- Accueil et identification du besoin du client ou du prospect
- Développement commercial, prospection et vente de contrats d'assurances et de services associés, de produits bancaires et financiers
- Suivi du client et gestion de ses contrats

BLOC 2 : GESTION DES SINISTRES ET DES PRESTATIONS

- Accueil du client en situation de sinistre
- Instruction du dossier de sinistre et versement des prestations

BLOC 3 : COMMUNICATION DIGITALE, UTILISATION DU SYSTÈME D'INFORMATION ET DES OUTILS NUMÉRIQUES

- Identifier les informations à intégrer, à partager et à exploiter dans le système d'information
- Utiliser les outils collaboratifs numériques de l'entreprise pour contacter et coordonner les interlocuteurs
- Communiquer par écrit sur média numérique
- Orienter un interlocuteur vers l'outil numérique le plus adapté

ÉPREUVES FINALES	FORME	DURÉE	COEFF.
Culture générale et expression	Écrite	4h	3
Langue vivante étrangère 1	Écrite Orale	2h 20 min* + 20 min	2
Développement commercial et gestion des contrats - Culture professionnelle et suivi du client - Développement commercial et conduite d'entretien	Écrite Orale	4h 15 min* + 40min	4 4
Gestion des sinistres et des prestations - Gestion des sinistres - Accueil en situation de sinistre	Écrite Orale	4h 20 min	4 3
Communication digital, utilisation du système d'information ou des outils numériques	Écrite	2h	2
Langue vivante étrangère 2 (épreuve facultative)	Orale	20 min* + 20 min	-

* Temps de préparation.

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).

MODE D'ADMISSION ET DÉLAI

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

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.



ACCESSIBILITÉ :

Nos écoles sont accessibles et grandement ouvertes aux personnes en situation de handicap.

CONTACT

Florence Lamberti
f.lamberti@estm.eu
06.70.19.76.24



Formation portée par l'organisme et le CFA
FCF ARGOS
20 Rue Gambetta
25000 Besançon

COÛT DE LA FORMATION

Tarifs de France Compétence, sans reste à charge pour l'entreprise.