

Chargé de clientèle en Assurances de Personnes et Produits Financiers

Code NSF 313w – Certification professionnelle de niveau II (Fr) et de niveau 6 (Eu).

Enregistrée au RNCP par arrêté du 09 avril 2018 publié au JO du 17 avril 2018 sous l'autorité et délivré par SOGESTE – Groupe ESCCOT.
Certification accessible via le dispositif VAE.

PUBLIC VISE ET PREREQUIS : Titulaire d'un BAC + 2 validé ou niveau Bac +2 et 3 ans d'expérience professionnelle. Dossier + entretien de motivation.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

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.

CONTENU ET COMPETENCES

PRODUITS D'ASSURANCES

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, ...

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, ...

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, ...

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.

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, ...

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

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Nous recherchons un équilibre entre l'acquisition d'un socle de connaissances générales, à partir de supports de cours adaptés à la matière : l'utilisation de cas d'entreprise afin de mobiliser les alternants dans des situations réelles, de les faire réfléchir aux options à prendre, aux décisions, aux plans d'actions, pour enfin faire conceptualiser les compétences qu'ils ont développées en entreprises. La taille moyenne des groupes est de 14.

ÉVALUATION DE LA FORMATION

Epreuves ponctuelles écrites et orales (Etudes de cas, mise en situation, etc.). 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.

ÉQUIPE PEDAGOGIQUE

Plus de 95% des heures formateurs sont assurées par notre équipe permanente (voir CVthèque). Pour des formations très spécialisées, nous pouvons faire appel à un expert du domaine. L'équipe pédagogique est une équipe riche de ses diplômés et de ses expériences professionnelles. La liste des intervenants est communiquée avec l'emploi du temps.

DURÉE DE LA FORMATION

Un planning prévisionnel est joint à la convention de formation.

