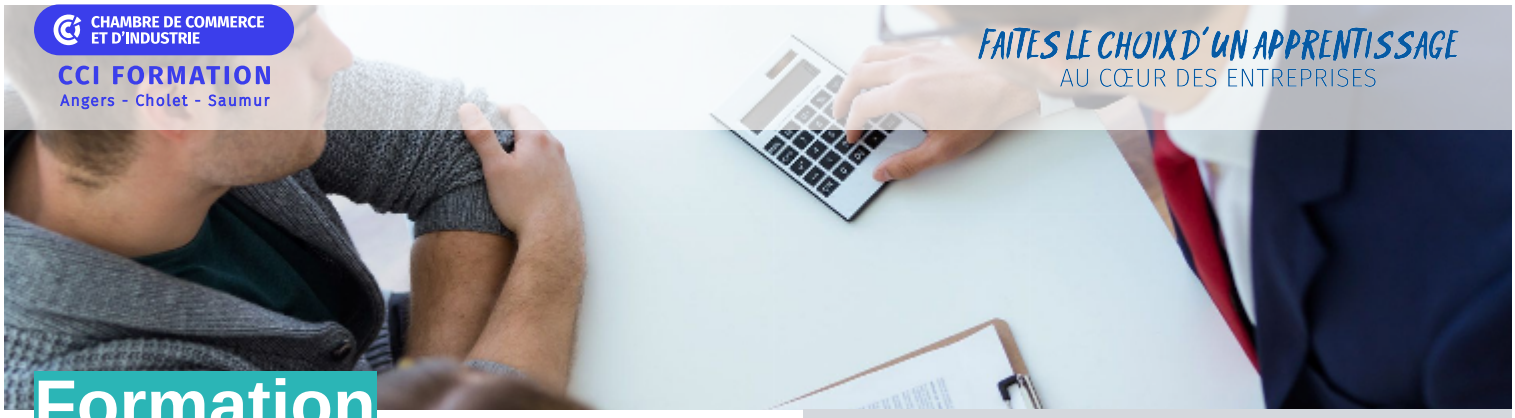

Formation

Licence Professionnelle Conseiller commercial assurance

Banque Assurance

Objectifs

Les objectifs sont de former le candidat pour qu'il devienne un professionnel pour :

- Commercialiser des produits d'assurance soit dans le domaine d'assurance de biens et de responsabilités, soit plus particulièrement dans le domaine d'assurance de personnes auprès d'une clientèle de particulier.

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable de :

- Entrer en relation avec les prospects en maîtriser les nouveaux canaux d'interaction, notamment les réseaux sociaux
- Identifier les besoins des clients et développer une relation de confiance
- Mobiliser les connaissances juridiques, économiques et fiscales dans la gestion de la relation avec les clients
- Identifier les sanctions applicables au manquement des devoirs du banquier ou de l'assureur
- Pratiquer une négociation propice à la fidélisation, garantissant les intérêts du client et de l'entreprise, dans le respect des règles de conformité
- Identifier l'organisation du secteur et se repérer dans cette organisation
- Rendre compte de ses actions au sein de l'entreprise
- Analyser un portefeuille de clients pour distribuer l'ensemble des produits de l'entreprise
- Faire un diagnostic de l'état d'un portefeuille et de son évolution dans l'optique d'ajustements futurs
- Déduire des tendances d'évolution du portefeuille à partir des comportements observés de la clientèle

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation, ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Prérequis :
Bac+2 et dossier d'admissibilité validé par l'université

Niveau d'entrée

BAC+2 ou équivalent validé
Par dérogation, des entrées en formation sont possibles pour un candidat ne répondant pas à l'exigence du niveau d'entrée.

Type de formation

Diplômant

Durée

1 an

Niveau de sortie

Bac+3 ou équivalent

Accessibilité

Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par des réseaux de transports urbains. Pour plus d'informations, consultez notre page dédiée.

Type de contrat

Toutes nos formations sont accessibles sous contrats d'apprentissage, contrats de professionnalisation, pro A
Pour tout autre profil consultez-nous.

Diplôme obtenu

Licence Professionnel Conseiller commercial assurance
Code Diplôme : 25031382

Coût de la formation

Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par OPCO et/ou entreprises.
Tarif : €.
Nous consulter pour les possibilités de prises en charge.

Lieux de formation

Centre Pierre Cointreau
132 av de Lattre de Tassigny - CS 51030 49015 Angers cedex 01

Labellisé LUCIE 26000 ENGAGÉE ET RESPONSABLE
RSE Positive
labellucie.com

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Certification qualité délivrée pour les catégories suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
FORMATION PAR APPRENTISSAGE
VALIDATION DES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE
BILANS DE COMPÉTENCES

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

CCI Formation Angers - Cholet - Saumur
formation@maineetloire.cci.fr www.cciformation49.fr 02 41 20 49 00

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

La formation

1 Programme

Enseignement Professionnel

UE1 Environnement juridique et économique

- Bloc 1 aspects juridiques
- Bloc 2 aspects économiques

UE2 L'assurance : acteurs, problématiques et produits

- Bloc 3 structures et fondements
- Bloc 4 produits : épargne, assurance, prévoyance

UE3 Technique de vente et de gestion de la relation client

UE4 Action commerciale, insertion dans l'équipe et marketing

UE5 Projet Tuteuré

2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice.

Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.

Pour découvrir nos équipements, retrouver ces informations sur notre page Filière et / ou Campus.

3 Évaluation

Modalités d'évaluations intermédiaires et finales :

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement d'examen en CCF de ce diplôme.
Si le candidat obtient la moyenne à l'issue des différentes situations d'évaluation, il valide son diplôme.

Validation des blocs de compétences :

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

Et après ?

4 Poursuite de formation

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Collaborateur d'agence en assurance
- Chargé de clientèle bancaire
- Conseiller commercial

Les entreprises

- Sociétés d'assurance
- Mutuelles
- Agence générale d'assurance
- Cabinet de courtage
- Réseaux commerciaux salariés en assurance vie et dommage
- Banques

Partenaires

université angers

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation49.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)