

LICENCE PRO.



Lieu de la formation
Angers

Chiffres clés
L'Université d'Angers
est classée 1^{re}
pour son taux de réussite
en licence

Contact
licencepro.cc@contact.univ-angers.fr

**Responsables
de la formation**
Monica DROUILLER
monica.drouiller@maineetloire.cci.fr
Jesus Herell NZE OBAME
jesus.nzeobame@univ-angers.fr

Site web
www.univ-angers.fr/deg



plus d'informations sur la formation
en scannant le QR code



CHARGÉ.E DE CLIENTÈLE PARCOURS ASSURANCE

Objectifs

L'objectif de la formation est de doter les étudiants de la formation en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de leur devoir de conseil dans les propositions commerciales de services d'assurance offerts par les entreprises d'assurance et les réseaux bancaires.

Pour répondre à cet objectif, la formation met l'accent sur :

- la consolidation des connaissances sur le secteur de l'assurance, son environnement les services (assurances des biens et responsabilités, assurances de personnes) et leur commercialisation dans le respect de la réglementation ;
- le renforcement des compétences permettant d'établir une relation de confiance avec les clients et de répondre à leurs objectifs commerciaux dans un environnement en mutation avec les technologies de l'information et la communication (TIC).

Compétences visées

- Identifier les besoins des clients et transformer ces informations en décisions d'achat ;
- Mobiliser des connaissances pour répondre aux attentes des clients ;
- Organiser et mettre en œuvre une action commerciale ;
- S'approprier la stratégie de l'entreprise dans un environnement concurrentiel.

Insertion professionnelle

Salariés des entreprises d'assurance ou des réseaux bancaires : conseiller clientèle, conseiller commercial, chargé de clientèle.

Public visé

Toute personne (étudiant, demandeur d'emploi) titulaire d'un diplôme de niveau III obtenu dans l'enseignement supérieur français : BTS tertiaires, DUT (GEA, TC, CG,...), L2 (droit, économie, gestion,...) ou ayant une expérience professionnelle significative en lien avec la formation pour un accès via une validation des acquis professionnels et personnels (VAPP).

Programme

Unité 1

Droit de la famille et des successions
Droits des contrats et responsabilité
du vendeur

Droit fiscal et produits d'assurance
Macroéconomie: conjoncture
économique

Économie d'entreprise
Marchés financiers

Unité 2

Le secteur de l'assurance,
ses institutions et le législateur
Économie du risque
Mathématiques financières

L'assurance IARD

Produits de prévoyance

Produits d'épargne

Systèmes et produits retraite

Approche individuelle et collective
des contrats

Unité 3

Entrée en relation et découverte
Développement de la clientèle
et usage du numérique

Outils informatiques généraux

Gestion de la relation client,
diagnostic et conduite d'entretien
Anglais de l'assurance

Unité 4

Action commerciale et usage
du numérique au sein d'une équipe
Marketing appliqué

Commercialisation de l'assurance
Conférence e-commerce / produits
financiers

Unité 5

Mémoire

Stage - Rapport d'activité

Modalités pratiques

Dossier d'inscription en ligne (dès le mois de janvier) :
www.maineetloire.cci.fr

Pré-inscription en ligne :
www.ccifformation49.fr > onglet « Candidature en ligne »

Recrutement sur dossier et entretien : janvier à juillet.

Rythme de l'alternance : 2 semaines de formation / 2 semaines en entreprise.

Période de formation : de septembre à septembre.