

BTS ASSURANCE

Le BTS Assurance est un diplôme d'État de Niveau 5, délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche. Enregistré au RNCP en date du 11-12-2023, sous le numéro 38359. Informations sur les passerelles : [ici](#).

NIVEAU REQUIS

Ce titre est accessible à toute personne titulaire d'un BAC, d'un Titre Professionnel ou d'un équivalent.

DÉBOUCHÉS & POURSUITE D'ÉTUDES

Le titulaire du BTS Assurance peut faire le choix d'une poursuite d'études, nous proposons pour cela le BAC+3 Conseiller Clientèle en Assurance et Produits Financiers.

Mais celui-ci permet également à l'étudiant de rentrer directement dans le vie active en occupant l'un des postes suivants :

- Vendeur(euse) en Assurance
- Assistant(e) Assureur
- Courtier d'Assurance
- Chargé(e) de Clientèle en Assurance
- Rédacteur(trice) de Contrats d'Assurance
- Chargé(e) d'indemnisation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le secteur des assurances est l'un des domaines d'activités pour lequel les offres d'emplois sur le marché sont nombreuses, en permanence.

Cependant, ce secteur est hautement réglementé et est un secteur pour lequel le sens de l'écoute et la relation client sont des éléments clefs. Ces connaissances et ces compétences s'acquièrent.

Le BTS Assurance prépare à des responsabilités d'agent de maîtrise, à la prospection et au conseil de la clientèle ou encore à la vente de contrats d'assurances divers (assurance-vie, assurance voiture, complémentaire santé ou assurance habitation). Le titulaire de ce BTS doit avoir un sens aiguisé de l'écoute et doit également aimer le droit.

CONDITIONS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes aux titulaires d'un niveau BAC. La sélection se fait après la validation des étapes suivantes :

- Entretien de motivation
- Etude du dossier
- Tests d'entrée

DURÉE DE LA FORMATION

1 350 heures de formation réparties sur 24 mois
Alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise
Initial : 2 jours de formation / Stages en entreprise

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos formateurs sont tous des professionnels dans leur domaine. Leurs méthodes d'enseignement sont donc optimales puisque répondant aux besoins du monde professionnel. Pour cela, voici des exemples des méthodes mises en pratiques :

- Cas pratique sur des cas d'entreprises réelles
- Mise en situation (jeu de rôle)
- Projet de groupe
- Oraux devant des intervenants extérieurs
- Mise en situation sur le terrain (visites, sorties, etc.)

NOS ATOUTS

ACAMAN est une École de Commerce qui a été fondée en 2017, proposant une vingtaine de formations sur 3 campus. Nos atouts :

- Une école à taille humaine
- Des effectifs de classe réduits (10 à 15)
- Un large réseau d'entreprises partenaires
- Des projets associatifs récurrents
- Des formateurs professionnels
- Des titres reconnus RNCP

Taux de satisfactions 2022 / 2023 **94,90%**
Taux de réussite des BTS en 2023 **77,6%**

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Communiquer à l'oral et par écrit
S'informer, se documenter, développer son esprit de synthèse
Appréhender le contenu d'un message
Réaliser un écrit, améliorer ses capacités d'argumentation
Apprécier un message ou une situation

CULTURE PROFESSIONNELLE ET SUIVI DE CLIENT

Exploiter les informations pour analyser l'évolution du risque
Exploiter les informations pour analyser la valeur client Arbitrer entre les solutions de souscription, de gestion des contrats, les mettre en œuvre en appliquant les procédures
Rechercher et exploiter les informations nécessaires aux actes de gestion à réaliser
Gérer les encaissements et les non-paiements des cotisations
Extraire les données utiles d'un portefeuille
Exploiter les opportunités réglementaires, économiques ou commerciales pour développer le portefeuille

GESTION DES SINISTRES

Lire et comprendre un contrat
Réaliser les opérations liées aux prestations d'assurance santé et d'assurance vie en cas de décès Identifier les règles et procédures de gestion de sinistre applicables et les mettre en œuvre Expliciter et justifier le règlement de sinistre ou le refus de garantie
Traiter les réclamations et objections
Assurer le suivi du sinistre et mesurer la satisfaction du client
Repérer toute situation inhabituelle du sinistre ou du dossier client

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET CONDUITE D'ENTRETIEN

Évaluer si la situation relève de son périmètre de responsabilité, et le cas échéant transférer vers le service compétent
Identifier les informations à intégrer, à partager et à exploiter dans le système d'information Communiquer efficacement dans un contexte commercial
Découvrir les attentes et/ou le besoin de produits ou de services
Informé et orienter
Assurer le suivi de l'entretien d'accueil
Établir et mettre en œuvre un plan de prospection, un plan d'action commerciale
Sélectionner et/ou réaliser des outils de communication adaptés
Conduire un entretien commercial et en assurer le suivi
Appliquer la réglementation propre à la souscription Rechercher et exploiter les informations économiques, juridiques, fiscales ou commerciales nécessaires à l'exercice du conseil

COMMUNICATION DIGITALE, UTILISATION DU SI ET DES OUTILS NUMÉRIQUES

Utiliser les outils numériques et systèmes d'informations de l'entreprise
Utiliser les outils collaboratifs numériques de l'entreprise
Appliquer la réglementation relative à la protection des données personnelles et à la vente à distance Appliquer les procédures numériques de l'entreprise
Mobiliser le canal ou le média de communication adapté
Communiquer par écrit sur média numérique

ACCUEIL EN SITUATION DE SINISTRE

Accueillir le déclarant à l'occasion d'un sinistre ou d'une demande de prestation
Comprendre les circonstances de l'événement à l'origine de la demande
Identifier les informations utiles au traitement d'un sinistre ou d'une demande de prestation
Vérifier la recevabilité de la déclaration ou de la demande
Énoncer et expliquer les éléments de la procédure Préconiser les mesures conservatoires et les prendre le cas échéant
Expliquer les conditions de garantie, le règlement de sinistre ou le refus de garantie
Argumenter sur les différents types de prise en charge, de prestations

LANGUE VIVANTE 1 ANGLAIS

Évaluer la compréhension de la langue vivante étrangère écrite et orale
Évaluer l'expression écrite et orale dans la langue vivante étrangère

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le diplôme du BTS Assurance propose des modalités d'évaluations multiples : épreuves écrites, épreuves orales, rédaction de dossiers/fiches de compétences...

Il est possible, dans certains cas, de valider un ou plusieurs blocs de compétences, selon votre parcours. Pour obtenir votre certification, il vous faudra cependant valider l'intégralité des blocs de compétences. Merci de nous contacter pour une étude de votre dossier.



DATES DE RENTRÉES

Les ouvertures de nos inscriptions sont renseignées, chaque année, sur notre site internet. Les rentrées, quant à elles, se font sur le mois de septembre.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

La formation et notre établissement sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour toute question, veuillez contacter notre référent handicap : Martin DEMORY - 06 21 94 54 51

TARIF DE LA FORMATION

Si la formation est suivie en alternance, son coût est entièrement pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) de l'entreprise d'accueil.

Le coût de la formation en initial est de 3 600 € pour l'année. Nous avons également la possibilité de vous proposer la mise en place d'un échancier.

Pour toute information supplémentaire, veuillez nous contacter au 07 77 46 68 08.

NOUS CONTACTER

☎ 07 77 46 60 08
✉ contact@esc-acaman.com
🌐 www.esc-acaman.com

2740 RD4 Commerces de la Lègue
83 600 Fréjus

169 Avenue du Maréchal Juin
83 300 Draguignan

93 Boulevard Carnot
06 400 Cannes



Document mis à jour le 16/09/2024