



Préparer le métier de

Chargé.e de clientèle en assurances

À Niort du 27 Novembre 2018 au 09 Avril 2019



Formacode : 41054 banque assurance et 34554 commerce

Livret ORIAS II option IARDT

CQP de la Branche Assurance Conseil

- Gestionnaire Sinistre
- Gestionnaire Production

CQP de la Branche Mutualité

- Spécialiste prestations santé ou prévoyance
- Téléconseiller.ère
- Conseiller.ère mutualiste individuel

Contexte et finalités

Se reconvertir dans le secteur de l'assurance par une qualification technique et commerciale en assurance.

Maîtriser les aspects commerciaux et techniques de l'assurance de personnes, santé, prévoyance, assurances de biens et de responsabilités.

Métier visé

Chargé.e de clientèle en Assurance, Téléconseiller.ère, Commercial.e sédentaire ou terrain, tant pour une clientèle de particuliers que de professionnels.

Entreprises du secteur de l'assurance, de la mutualité, de la banque. Compagnies, mutuelles, agents et courtiers en assurance.

Public cible

Salarié en congé individuel de formation, en reconversion ou en période de professionnalisation.

Pré requis

Pas de pré-requis, formation ouverte à tous et à toutes.

Modalités d'entrée

Inscription par curriculum vitae, information collective et tests (connaissance du secteur de l'assurance et aptitude à la vente). Entretien individuel de motivation.

Pour les demandeurs d'emploi (prescription SIP obligatoire).

Objectifs de la formation

Préparer la certification professionnelle du Livret de Stage ORIAS II option IARDT. (Code des Assurances, art 511 - 512 - 514 et suivants et arrêté ministériel du 11 juillet 2008)

Connaître les contenus des CQP de la Branche Assurance Conseil et de la Branche Mutualité.

Contenu de la formation

Bases juridiques et techniques d'assurances : savoirs généraux, assurances de personnes incapacité – invalidité – décès – dépendance – santé, assurances de biens et de responsabilités

Techniques commerciales appliquées aux produits d'assurances

Pratique de la fonction métiers en assurances en entreprise

Power Point, techniques de recherche d'emploi

Spécificités

Les contenus de la formation consacrent une part importante aux aspects commerciaux des métiers visés. Ils couvrent également une large gamme des aspects techniques de l'assurance (code de l'assurance et code de la mutualité).

Modalités d'évaluation

Contrôle continu des connaissances techniques, évaluation par le tuteur en entreprise, soutenance devant un jury de professionnels.

Résultats attendus en termes de validation

Attestation de fin de formation, relevé d'acquis et Livret de Stage régi par le code des assurances.

Conditions de la réussite

En termes de rythme et de contenus, la formation correspond à une formation de niveau baccalauréat. Elle nécessite une implication personnelle constante du stagiaire. Sans être obligatoire, certaines recherches ou des travaux personnels peuvent s'avérer nécessaires.

Le stagiaire devra rechercher activement son lieu de stage pratique.

Taux de réussite des apprenants

En moyenne, 90 % des stagiaires obtiennent la certification du Livret de Stage et 80 % sont en emploi 6 mois après la fin de la formation.

Possibilités d'individualisation

Formation sur mesure : si vous souhaitez une adaptation de cette formation, merci de nous faire part de vos observations afin que nous vous proposons une offre spécifique.

Positionnement au sein d'un parcours de formation

Cette formation est organisée en modules de formation conformes à l'arrêté ministériel du 11 juillet 2008 et aux savoirs visés par les CQP des branches Mutualité et courtage.

Chaque module peut être suivi de manière autonome.

Équipe pédagogique

Marie-José Vergier, Droit et Assurances, 18 ans d'expérience, Maîtrise de droit

Delphine Sorel, Assurances, Collaboratrice d'agent d'assurance, 17 ans d'expérience, Maîtrise des sciences et techniques de finances option assurances

Thierry Blandineau, Techniques commerciales, 13 ans d'expérience

Lylia Garcia, Power Point, 12 ans d'expérience, Brevet informatique et communication

Fabrice Dalby, Techniques de Recherche d'Emploi, 14 ans d'expérience, DUFA

Références de l'asfodep en relation avec cette formation

L'asfodep organise cette formation depuis plus de 30 ans tout en l'adaptant régulièrement aux nouvelles réglementations et demandes des sociétés d'assurances et aux travaux des observatoires métier des branches professionnelles.

Durée

344 heures en centre et 140 heures en entreprise - possibilité de réaliser les semaines en entreprise sur tout le territoire national

Dates, rythme, horaires et modalités

Dates : du 27 Novembre 2018 au 09 Avril 2019 ; interruptions les jours fériés et du 24 Décembre 2018 au 04 Janvier 2019.

Rythme : 32 heures par semaine, du lundi au vendredi, en centre et 35 heures par semaine en entreprise

Horaires en centre : 8h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h du lundi au jeudi et 9h à 11h le vendredi

Horaires en entreprise : modalités adaptables en entreprise

Modalités : formation en continu et en présentiel (obligatoire), centre et entreprise

Moyens, méthodes et outils pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques issus de la réalité professionnelle du secteur, de mises en situation de gestion et de vente

Utilisation de supports de différentes compagnies et mutuelles d'assurances

Lieu de la formation

Centre Du guesclin, Place Chanzy, 79000 Niort

Accessible aux personnes à mobilité réduite, parking gratuit 2 et 4 roues assuré, espace détente, transports en commun à 50 mètres - arrêts Strasbourg et Denfert Rochereau <http://mobilité79.fr>

Espace de formation

Salle de formation de 60 m² et salle bureautique de 57 m²

Activités sous-traitées et co-traitées

-

Contact

Marie-José VERGIER, Formatrice référente, marie-jose.vergier@asfodep.fr ☎ 05 49 77 19 61



Retrouvez toutes nos formations aux savoirs essentiels sur www.asfodep.fr

L'asfodep est une association loi 1901 enregistrée en Préfecture des Deux-Sèvres sous le n°W792000021.

L'asfodep est un organisme de formation de l'économie sociale et solidaire, créé en juin 1972, adhérent au Synofdes.