

B.T.S. Assurance en alternance



Organisation de la formation

Matières /Horaire hebdomadaire	1 ^{re} année	2 ^e année	Coef.
Culture professionnelle appliquée	6h	6h	4
LVE	3h	3h	2
Culture générale et expression	3h	3h	3
Vente et développement commercial	5h	5h	4
Gestion des sinistres	5h	6h	3
Relation client sinistre	5h	6h	3
Atelier de professionnalisation	3h	2h	3
Accompagnement personnalisé	3h	3h	

Outils mis à disposition

Une structure pour réussir :

- Effectif de classe réduit (16 maxi)
- Équipe pédagogique disponible
- Suivi individualisé des apprentis

Un environnement convivial :

- Un campus de 7 hectares
- Restaurant sur place ouvert à tous
- Cité universitaire proche
- Proximité de la montagne (ski, surf, rando,...)

Domaines de compétence

Exerce ses activités dans le cadre d'une fonction qui combine la technique d'assurance, la gestion des contrats et la relation client.

Il réalise des activités fondées sur l'analyse des besoins et sur le conseil à la clientèle.

Ces activités portent sur des risques spécifiques (risques industriels, construction, responsabilité civile). Se voit confier des missions d'informations et de conseil, d'élaboration d'une offre de produits, de gestion de contrats, de fidélisation des clients et développement du portefeuille.

Postes et fonctions visés

Vous occuperez des postes de chargé(e) de clientèle, de collaborateur(trice) d'agence, gestionnaire de prestations d'assurance, gestionnaire de sinistres...

Votre expérience aidant, vous pourrez évoluer vers des fonctions de courtier, d'assureur ou d'agent général en assurances.

Profil requis

- Esprit de challenge
- Mobilité géographique
- Autonomie et sens des responsabilités
- Aisance dans les contacts
- Savoir écouter, coopérer

Conditions d'accès

- Être titulaire d'un Baccalauréat

Programme pédagogique

Enseignement de spécialité

Culture professionnelle et suivi du client

Suivi du client et gestion de ses contrats dans l'environnement économique et juridique et dans leur contexte commercial et managérial.

Développement commercial et conduite d'entretien

L'accueil, les besoins du client ou du prospect et le développement commercial, la prospection et la vente de contrats d'assurances et de services associés, de produits bancaires et financiers.

Gestion des sinistres

Cette unité aborde l'assurance de biens et de responsabilités, et l'assurance de personnes dans leurs dimensions techniques et juridiques mises en œuvre à l'occasion d'un sinistre.

Enseignement général

Culture générale et expression

Appréhender et réaliser un message écrit.
Communiquer oralement.

Langue vivante étrangère 1 Niveau B2

Compréhension de documents écrits et de l'oral
Production et interactions écrites et orales

Les particularités liées à l'apprentissage

- Type de contrat : Contrat d'apprentissage
- Durée totale de la formation : 24 mois. Environ 1400 heures à raison de 700 heures par an au lycée, réparties sur 20 semaines. Le reste du temps en entreprise. Bénéfice des congés payés.
- Alternance pratiquée : Rythme d'alternance de 2 à 3 semaines au lycée / 2 à 4 semaines en entreprise. Un planning prévisionnel est construit chaque année.

Les poursuites d'études

- Bachelor Marketing Commerce et Négociation, Bachelor Banque Assurance, Bachelor E-Marketing, Bachelor Chargé de Développement en Relations Humaines, etc
- Licence pro vente d'assurances de personnes, Licence pro métiers de la retraite et de la prévoyance, Licence pro e-assurance et services associés, Licence pro conseiller, souscripteur en assurance, Licence pro chargé de clientèle assurances, Licence pro supports opérationnels, etc
- Admission sur concours en ESC, Etc

