



CONSEILLER ASSURANCE EPARGNE

En partenariat avec l'Association pour l'Enseignement de l'Assurance

Public concerné

Cette filière est destinée à des jeunes niveau BAC + 2 ou titulaire d'un BAC + 2, âgés de 21 à 25 ans.

Objectifs de la formation

Donner les compétences techniques juridiques et commerciales nécessaires au métier de Conseiller Spécialisé en produits d'Assurance et d'Épargne.

Activités principales

- Organiser la prospection et prospecter suivant des objectifs déterminés dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise,
- Vendre suivant les objectifs quantitatifs et des critères de qualité déterminés dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise,
- Fidéliser la clientèle en développant son taux d'équipement et en assurant son suivi régulier (travail sur portefeuille),
- Utiliser et respecter les procédures administratives et / ou de gestion.

Entreprise partenaire

Le groupe AXA, acteur majeur du marché mondial de l'assurance.

Déroulement

Durée de la formation : 1 an – 770 heures

Rythme de l'alternance : formation découpée en 3 phases

- 1^{ère} phase de 3 mois : forte présence en formation,
- 2^{ème} phase de 3 mois : présence en formation équilibrée avec présence terrain
- 3^{ème} phase de 6 mois : forte présence sur le terrain.

Effectif par groupe : 15 apprentis

Type de validation

Titre homologué niveau III : Conseiller en Assurance et en Épargne de l'AEA.

.../...

Contact : Laurent EGRETAUD - ILFA
05.57.25.40.66

Parcours pédagogique Conseiller Assurance Epargne

Assurance

- La profession
- L'environnement juridique
- Les bases techniques
- Les risques
- L'environnement financier et fiscal
- L'environnement économique et social
- Les produits

Communication professionnelle

- La communication
- Le rôle du vendeur
- Le contact téléphonique
- Le contact en face à face

Mercatique

- Les étapes e la démarche mercatique
- Les besoins
- L'acheteur
- Le consommateur
- La stratégie commerciale
- Le diagnostic de l'environnement commercial
- Le rôle de la force de vente

Vente et l'organisation commerciale

- Méthodologie de l'organisation commerciale
- Entretien de vente
- Négociation
- Organisation commerciale

Organisation administrative et financière

