

L'apprenti(e) exerce ses fonctions dans des entreprises ayant un service d'assurance comme des agences d'assurance, des banques des sociétés de courtage ou encore des entreprises dans la gestion de patrimoine.

Formation reconnue par l'Etat et délivrée par l'Education Nationale sous le code RNCP suivant : 38359, enregistrée le 11/12/2023.

Votre Profil

Vous êtes rigoureux et soucieux de la qualité du service, flexible, réactif, discret et autonome dans les responsabilités. Vous avez un bon esprit d'équipe, un excellent sens de l'organisation et des priorités ainsi qu'un souhait permanent de développer vos compétences.

Votre Entreprise

Vous exercez votre activité dans des entreprises qui proposent des services dans le domaine de l'assurance, comme des agences, des banques ou des entreprises de gestion de patrimoine.

Votre Activité

Votre rôle au sein de l'entreprise sera d'effectuer des études techniques ou de marché. Vous serez également en charge du développement commercial, du suivi du portefeuille clients, de délivrer des conseils avec comme objectif la finalisation d'une vente de contrat. Il vous faudra posséder une importante connaissance de la législation et de la réglementation, ainsi qu'une bonne maîtrise des différents produits d'assurance.

Suite de parcours

Possibilité de poursuivre les études en BAC +3 Responsable du Développement Commercial, puis en Mastère Européen Management du Développement Commercial à Kedi Formation. Possibilité d'intégrer une formation de Niveau 6.

Insertion dans le monde professionnel.



MISSIONS

Assurer le client en situation de sinistre.

Développer la relation client.

Acquérir les compétences spécifiques au domaine de l'assurance.

Prérequis

Etre titulaire d'un BAC ou d'un diplôme de Niveau 4.

Durée et rythme

La durée de formation en alternance est de 1350 heures sur 2 ans pour un contrat d'apprentissage.

Le rythme de formation est de 2 à 3 jours au CFA (tous les jeudis et vendredis et un mercredi sur trois).

Méthodes mobilisées

Formation en présentiel.
Alternance entre cours magistraux, TD et études pratiques.

Modalités d'évaluation

Contrôles (Quizz, QCM, mise en situation...) durant la formation avec la mise en place de BTS blancs. Epreuves nationales du BTS durant le second trimestre de la deuxième année de formation.

Objectifs

Etre capable : d'accueillir le client en situation de sinistre, d'acquérir les compétences spécifiques au domaine de l'assurance et développer la relation client.

Modalités et délais d'accès

Notre rentrée est en septembre, les RDV avec nos conseillers sont possible toute l'année.

Contacts

Pour prendre un RDV, veuillez nous contacter à l'adresse suivante : recrutement@kedi.fr.

Accessibilité aux personnes handicapées

Nos formations sont ouvertes à tous. Si vous avez des besoins spécifiques, notamment liés à un handicap, n'hésitez pas à nous contacter.

Référent handicap : Laetitia CHOMIK.

Adresse mail : laetitia.chomik@kedi.fr

Enseignements Généraux

Culture Générale et Expression

Langue Vivante

Enseignements Professionnels

Développement Commercial et Gestion des Contrats

Communication Digitale, Utilisation de Système d'Information et des Outils Numériques

Gestion des Sinistres et des Prestations

Le tableau du déroulement de l'examen est à consulter sur la plaquette numérique se trouvant sur le site internet de Kedi Formation.

**www.kedi-formation.fr / recrutement@kedi.fr
03.89.33.91.07 / 25 allée Gluck, 68200 Mulhouse**

Règlement d'examen

Epreuves	Coeff.	Modalité	Durée	Evaluation et Accompagnement
U1 : Culture Générale et Expression	3	Ecrit	4h	<p>Evaluations continues des enseignements.</p> <p>Visites en entreprise pour validation des missions et du projet.</p> <p>Accompagnement régulier pour les matières professionnelles.</p> <p>Préparation aux oraux des missions et du projet.</p> <p>2 BTS Blancs.</p>
U2 : Langue Vivante	2			
<i>U21 : Compréhension et expression écrite</i>	1	Ecrit	2h	
<i>U21 : Compréhension et expression orale</i>	1	Oral	20 min	
U3 : Développement Commercial et Gestion des Contrats	8			
<i>U31 Culture professionnelle et suivi du client</i>	4	Ecrit	4h	
<i>U32 : Développement commercial et conduite d'entretien</i>	4	Orale	40 min	
U4 : Gestion des Sinistres et des Prestations	7			
<i>U41 : Gestion des sinistres</i>	4	Ecrit	4h	
<i>U42 Accueil en situation de sinistres</i>	3	Orale	20 min	
U5 : Communication Digitale, Utilisation du Système d'Information et des Outils Numériques	2	Ecrit	2h	