

## Catalogue de l'offre sélectionnée

### Critères retenus

- > Structure : GRETA DES MÉTIERS DU TERTIAIRE, DE L'HÔTELLERIE ET DE LA RESTAURATION DE PARIS
- > Formacode : 41037 vente assurance



Réseau de la formation continue de l'académie de Paris

## Sommaire

### ))) L'offre de formation

#### **Banque - Assurance - Immobilier**

##### **Vente assurance**

- BTS Assurance

*Diplôme de niveau 5 du Ministère de l'Education nationale.*

3

## BTS Assurance

Diplôme de niveau 5 du Ministère de l'Éducation nationale.

Certification accessible par la VAE

**Session en 1 an 2024/2025 - Salariés  
(CDI ou CDD) ou Demandeurs d'emploi  
(Conventionnement CRIF)**

### > Public

Salarié en reconversion, Demandeur d'emploi, Demandeur d'emploi dans le cadre du CSP, Particulier, individuel

Salariés CDI ou CDD, éligibles au CPF de Transition Professionnelle - voir conditions sur le site de Transitions PRO.

Un CEP (Conseil en évolution professionnelle) est fortement recommandé pour appuyer votre (...)

### > Dates

Du 02/09/2024 au 04/06/2025  
Dates prévisionnelles à confirmer

### > Durée

931 H (en centre), 315 H (en entreprise)  
9 semaines de stage en entreprise.  
(...)

### > Modalités de formation possibles

Collectif, Cours du jour, Formation en présentiel, Individualisé

### > Informations inscription

Justifier à minima de 3 années d'expérience professionnelle quel que soit le secteur d'activité (certificats de travail obligatoires). (...)

### > Coût de la formation

Contactez-nous pour étudier les possibilités de prise en charge (...)

### > Lieu de la formation

GRETA METEHOR PARIS  
Site Chapelle International  
15 rue des Cheminots - 7501 (...)

### > Contact

GRETA METEHOR PARIS  
ÉCOLE NATIONALE DE  
COMMERCE  
70, Bd Bessières - 75017 PARIS  
Tél : 01 44 85 85 40 (...)

### > Contact(s)

Dominique ESPANOL  
Tél 01 55 26 92 95  
d.espanol@gretametehor.com  
Référénte handicap : Bénédicte DE VALICOURT (...)

### ))) OBJECTIFS

Le BTS Assurance forme des techniciens supérieurs en assurance, experts de la relation client, de la gestion des contrats et des sinistres.

Il vise le développement d'une double compétence commerciale et technique en matière de produits et services de l'assurance.

U1 - S'exprimer en français en mobilisant connaissances et méthodologie;

U2 - Communiquer dans une langue vivante étrangère;

U31- Comprendre l'environnement économique, juridique, managérial et commercial de l'assurance;

U32- Développer un portefeuille clients, prospecter, fidéliser à travers la vente de contrats d'assurances et de services associés;

U41- Gérer les sinistres (assurances de biens et de responsabilité, assurances de personnes);

U42- Gérer la relation client en situation de sinistre;

U5 - Utiliser les outils numériques et les systèmes d'information digitaux pour optimiser la relation client et le traitement des dossiers.

Métiers cibles: Conseiller de clientèle, Gestionnaire de sinistres, Chargé d'indemnisation

### ))) PRÉREQUIS

- Être titulaire du Bac ou d'un diplôme de niveau 4.

- Bénéficiaire de 3 ans d'expérience professionnelle minimum (certificats de travail obligatoires).

- Avoir le goût du contact clientèle et de la relation commerciale, être rigoureux et avoir le souci de la qualité du service.

- Être disponible pour un travail personnel intensif.

### ))) CONTENUS

Domaine général au service de l'activité professionnelle :

- Culture générale et expression

- Langue vivante étrangère

Domaine professionnel et technique :

- Culture professionnelle et suivi du client

- Développement commercial et conduite d'entretien

- Gestion des sinistres : Instruction du dossier et versement des prestations.

- Relation client en situation de sinistre : accueil, recueil des informations et documents, conseils, enregistrement et traitement de la demande, rebond commercial.

- Ateliers de professionnalisation

### ))) MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques et méthodologiques, études de cas, mises en situation.

### ))) MODALITÉS D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

admission après entretien, admission après test, admission sur dossier

La sélection des candidatures prend en compte le niveau scolaire, le parcours professionnel, les résultats aux tests écrits (français, culture générale, calcul, anglais) et l'entretien de motivation.

Pour les salariés, dans le cadre d'un financement à soumettre à Transitions Pro, un conseil en évolution professionnelle est fortement recommandé pour appuyer votre projet.

### ))) RECONNAISSANCE DES ACQUIS

BTS Assurance

Modalités d'évaluation :

- 7 unités certificatives / blocs de compétences : U1, U2, U3, U4, U5.1, U5.2, U6 sont évaluées en épreuves ponctuelles et finales.