

ORGANISATION DE LA FORMATION 2020-2021:

La formation se répartit en 4 blocs de compétences – 665 heures

BLOC 1 - Organiser son activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'assurances Banque auprès d'une clientèle ciblée

Révision des fondamentaux de l'assurance *

Activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits et/ou services d'assurances Banque auprès d'une clientèle ciblée

Auto (Loi Hamon)* - MRH (loi Hamon)* - Santé (ANI) (100% Santé)*

Assurance Vie, PER, Epargne salariale (Loi PACTE)*

Prévoyance GAV*

Produits patrimoniaux vendus par la Banque

Moyens de paiement actuels et futurs

Financement des particuliers

Projet Entreprise Partie 1

BLOC 2 - Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins du client

Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins du client*

Risques des professionnels (Multi risques, Bris de machine, homme clé, RC du dirigeant)*

Financement des professionnels

Assurances collectives*

Convention des règlements des sinistre

Garantie emprunteur (Lois Hamon, Bourquin)

Projet Entreprise Partie 2

BLOC 3 - Conseil et vente des prestations adaptées aux clients en assurance et en Banque

Réassurance et Coassurance (exemple décès d'un homme clé)

Analyse du bilan d'une entreprise

Préparation IOBSP : Crédit immo Crédit Trésor Regroupement de crédits

Projet Entreprise Partie 3

Marketing Mobile

BLOC 4 - Fidélisation et développement du portefeuille client dans un principe d'amélioration continue

Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue

Approche et relation clients chez un bancassureur

La fonction d'un chargé de clientèle au sein d'une agence bancaire (Jeu de rôles)

Cas pratique de Bancassurance

Règlement anti blanchiment et lutte contre la fraude

Réseaux sociaux et approche client

Projet Entreprise Partie 4

DIVERS

ANGLAIS (cours et préparation à certification TOEIC)

Certification IOBSP (Intermédiaire en Opérations Bancaire et Service de Paiement)-150 heures

Certification IAS (Intermédiaire d'assurance)

Revue de presse et culture professionnelle

Accompagnement individualisé (tutorat, visite entreprise, conseil, ...)

- La validation du titre permet d'obtenir la certification **IAS**

- La formation allie la préparation en présentiel et en e-learning à l'**IOBSP**- évaluation en fin d'année. Validation à 800 points



La validation du **TOEIC** permet la mention « European Bachelor of Science in Business, spécialité insurance et banking » (validation à 800 points) - certification E.A.B.H.E.S.

FORMATION EN ALTERNANCE : 1 semaine en classe/ 2 semaines en entreprise (35 heures hebdomadaires)

-L'étudiant est en charge de la recherche de l'entreprise. Contrat d'apprentissage (ou contrat de professionnalisation)

-Des entreprises seront invitées dans l'établissement pour une session de recrutement (mars-avril). Les étudiants souhaitant intégrer le Bachelor auront ainsi la possibilité de rencontrer des entreprises recrutant des alternants directement au sein du centre de formation Sacro'Sup.

-Aucun frais à la charge de l'étudiant. Formation financée par l'entreprise.

-L'alternant est rémunéré par l'employeur (pourcentage du SMIC brut). Rémunération en fonction de l'âge, de l'année de formation, du type de contrat. Une simulation est possible sur le site : www.alternance.emploi.gouv.fr