









Formation

Chargé(e) de Clientèles en Assurances

(Niveau Bac+2)

Missions potentielles du collaborateur / de la collaboratrice

-  Accueil clientèle (physique et téléphonique)
-  Enrichissement et qualification du fichier-clients
-  Rebond commercial
-  Prise de rendez-vous pour l'Agent Général / pour le Courtier
-  Prospection (physique, téléphonique, sur les Réseaux Sociaux) sur des cibles de particuliers, de TNS ou de TPE
-  Contribution à la communication de l'agence (du cabinet)
-  Contribution à l'augmentation du taux d'équipement des clients
-  Contribution au développement des assurances de personnes

Modules d'enseignements (450 heures).

- 👉 Reporting
- 👉 Outils CRM
- 👉 Prise de parole
- 👉 Gestion Commerciale
- 👉 Techniques de vente / Négociation
- 👉 Techniques et outils de fidélisation
- 👉 Prospection (physique et à distance)
- 👉 Marketing, Marketing Opérationnel, Plan d'Actions Commerciales

Options (150 heures)

Habilitation Niveau 2 (en Agence et en e-learning)

Modalités pédagogiques

- ✎ Pédagogie active, centrée sur des mises en situation, jeux de rôles, ...
- ✎ Respect du secret professionnel et de la confidentialité des affaires
- ✎ Possibilité de suivre quelques cours « en distanciel » en cas de nécessité (synchrone ou asynchrone puisque les séances sont filmées)
- ✎ Accès à une plateforme de e-learning pour pallier les absences, pour pouvoir réviser, pour approfondir, ...
- ✎ Formations dispensées par des formateurs issus du monde professionnel
- ✎ Groupes limités à 12 apprenants maximum afin de faciliter les apprentissages et les jeux de rôles

Planning au choix

pour une durée de 12 mois de formation (de septembre 2020 à fin août 2021).

- **Planning 1 (hebdomadaire) :**

Présence en Centre de Formation : 1 jour / semaine + 3 semaines complètes dans l'année (Soit un total de 448 heures de formation).

- ✎ Présence en Agence / Cabinet : 4 jours / semaine

- **Planning 2 (sur 3 semaines) :**

Présence en Centre de Formation : 1 semaine toutes les 3 semaines (soit un total de 444 heures de formation)

- ✎ Présence en Agence / Cabinet : 2 semaines toutes les 3 semaines

