

# BTS / ASSURANCE



Site d'Orléans

## Conditions d'accès

Accessible à tout titulaire d'un Baccalauréat (Bac. général, technologique ou professionnel) ou certification de niveau 4.

## Contact

Scannez ce QR Code pour entrer en contact avec votre Chargé.e de Relation Clients :



**Code RNCP : 35473** Date d'enregistrement : 01/01/24  
Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

**'aftec**  
Alternance Post-Bac  
& Formation Professionnelle

[www.formation-aftec.com](http://www.formation-aftec.com)



# BTS / ASSURANCE

Éligible CPF



Prérequis Bac  
ou certification niv. 4



Durée  
2 ans



Formation  
rémunérée



Réseau d'entreprises  
partenaires



Campus  
d'Orléans

TARIFICATION | Dispositif **apprentissage** : Tarification selon le niveau de prise en charge par certification et par branche précisé dans le référentiel publié par France Compétences | **Autres dispositifs** : Nous consulter.



## LES POINTS FORTS

- **Un parcours d'accompagnement au projet professionnel** est proposé au candidat, en amont de l'entrée en formation, ainsi qu'une **aide à la recherche d'entreprises** (accompagnement méthodologique, espaces ressources, mise en relation avec les entreprises partenaires).
- **Une relation tripartite privilégiée**, Apprenant / Tuteur-MA / formateur référent parcours, permet un accompagnement individualisé de l'apprenant et de l'entreprise. Il porte sur le suivi des acquis des compétences en formation et en situation de travail au travers d'entretiens et de visites en entreprise, ainsi que sur l'accompagnement de l'encadrant dans son fonction tutorale.
- **Un accompagnement tout au long du parcours de formation est assuré par l'équipe pédagogique**, constituée par :
  - Un chef de projet en design de parcours, garant des objectifs et de la progression pédagogique
  - Un manager, garant de la réalisation du parcours de formation
  - Un(e) gestionnaire de parcours de formation, en charge de l'activité administrative
  - Un service informatique en charge de l'assistance technique et du prêt de PC (si besoin)
  - Un formateur référent parcours qui fait le lien avec l'équipe pédagogique
  - Des formateurs experts et qualifiés
- **Un référent handicap** accompagne les apprenants en situation de handicap, tout au long du parcours de formation, notamment pour l'aménagement de la formation et des modalités de certification.
- **Établissement habilité par l'Éducation Nationale** à organiser les épreuves de Contrôle en Cours de Formation.
- **Licence CANVA PRO** pour chaque apprenant.

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS VISÉS

- Le technicien supérieur en Assurance apporte son expertise dans toutes les étapes du contrat d'assurance. Il est en charge du développement et du suivi d'un portefeuille et accompagne une clientèle variée dans les propositions commerciales comme dans la gestion de ses contrats et de ses sinistres.
- Pour ce faire, il est en mesure d'argumenter dans le cadre de la souscription d'un contrat ou d'un règlement. Il prend en charge les sinistres jusqu'à leur règlement en suivant des règles juridiques et des procédures internes.
- Pour atteindre ces objectifs professionnels, le technicien supérieur en Assurance devra être polyvalent et savoir faire face à des situations imprévues.

## DESCRIPTIF DE LA FORMATION

### CONTENU DE LA FORMATION

1350 heures de formation réparties sur deux années :

Blocs de compétences	Durée	Enseignements Généraux	
Bloc 1 : Développement commercial et conduite d'entretien	150 h	Culture générale et expression	143 h
Bloc 2 : Culture professionnelle et suivi du client	230 h	Langue vivante 1 : Anglais ou Espagnol	152 h
Bloc 3 : Accueil du client en situation de sinistre	195 h	Langue vivante 2 : Anglais ou Espagnol	76 h
Bloc 4 : Gestion des sinistres	228 h	Un accompagnement socio-professionnel éducatif et européen permet la réflexion et la mise en action autour des éléments relatifs à l'intégration, au suivi et à l'orientation post-formation des apprenants.	19 h
Ateliers de professionnalisation	157 h		

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

### Développer la relation commerciale et gérer les contrats

- Accueillir et identifier le besoin du client ou du prospect
- Assurer le suivi du client et ses contrats
- Vendre des contrats d'assurance, des produits financiers et bancaires
- Développer le portefeuille client

### Gérer des sinistres et des prestations

- Accueillir le client en situation de sinistre
- Connaître le cadre juridique du droit des assurances et les conventions de gestion des sinistres
- Instruire le dossier de sinistre et le versement des indemnités

### Maîtriser l'environnement digital et le système d'information de l'entreprise

- Communiquer via les différents canaux digitaux

- Utiliser de manière responsable les outils digitaux et maîtriser des risques liés à leurs usages
- Comprendre le système global d'information et l'organisation des bases de données

### Culture générale et expression

- Communiquer à l'écrit et à l'oral en respectant les contraintes de la langue
- Synthétiser des informations
- Argumenter à partir d'une problématique
- Développer une culture générale

### Langue vivante étrangère 1 (niveau B2 du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues)

- Communiquer de façon opérationnelle dans une langue étrangère à l'écrit et à l'oral

### Langue vivante étrangère II (niveau B1 du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues)

- Comprendre l'essentiel d'une conversation et interagir de manière simple

## ATELIER DE PROFESSIONNALISATION

- Constitution d'un e-portfolio en lien avec l'acquisition de compétences numériques développées dans le cadre de la gestion de sinistres et développement commercial
- Co-animation avec les formateurs du champ professionnel

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation est organisée en présentiel et partiellement en distanciel (face-à-face pédagogique) selon un rythme d'alternance qui permet une montée en compétence progressive, en s'appuyant sur le vécu de l'apprenant en entreprise. Des capsules de formation digitales (micro-learning), conçues par nos équipes, viennent compléter ce face-à-face pédagogique.

## MÉTHODES D'ANIMATION

La diversification des pratiques pédagogiques permet d'exploiter les situations de travail et les compétences transversales auxquelles l'apprenant est confronté tout au long de son parcours :

- Mises en situations professionnelles.
- Jeux de rôle.
- Interventions de professionnels.
- Travail en mode projet.
- Ateliers de professionnalisation.
- Organisation et participation à des événements.
- Sorties pédagogiques en lien avec le métier, etc.

## MOYENS TECHNIQUES

- Intégralité des salles équipées de VPI
- Learning Lab et Coworking équipés d'écrans interactifs, tablettes, ordinateurs portables, casques
- Suite Office 365, incluant l'outil de travail collaboratif et de visioconférence MS Teams (licence individuelle)
- Livret d'apprentissage numérique (Net-Yparéo)
- Application mobile Form'Aftec pour la formation digitale (capsules)
- CANVA PRO (licence individuelle)
- Wordpress

## CERTIFICATION

La formation permet la délivrance d'un Brevet de Technicien Supérieur, diplôme de niveau 5 délivré par l'Éducation Nationale donnant droit à 120 ECTS (European Credits Transfer System). La certification intègre des épreuves terminales mais aussi des épreuves sous forme de contrôle en cours de formation.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### ENTRÉE DE FORMATION

Un entretien conseil est mené par un Chargé de Relation Client (CRC), qui s'assure du projet professionnel et de la motivation du candidat.

Une étude approfondie, menée conjointement avec un chef de projet en design de parcours, pourra permettre d'adapter, au besoin, le parcours du candidat.

### DURÉE

- 1350 h, réparties sur 2 années
- Intégration en 2<sup>ème</sup> année possible, sous couvert des pré-requis.

### EMPLOYABILITÉ ET POURSUITE D'ÉTUDES

Perspectives d'insertion :

#### Codes Métiers ROME :

- C1102 Conseil clientèle en assurances
- C1109 Rédaction et gestion en assurances
- C1103 Courtage en assurance
- C1110 Souscription d'assurances

#### Poursuite d'études :

- Licence droit éco gestion parcours GO ou CVM - disponible à l'AFTEC (en partenariat avec le CNAM Centre-Val de Loire)
- Licence pro banque, assurance, finance
- Diplôme d'ingénierie en techniques banque-assurance
- École de commerce



# DEVENIR ALTERNANT.E

## AVEC AFTEC FORMATION EN 5 ÉTAPES

01

### PRÉINSCRIPTION

Remplir le formulaire de préinscription sur notre site [formation-aftec.com](http://formation-aftec.com), rubrique Alternance/devenir alternant.

02

### TEMPS D'INFORMATION

Participer à un temps d'information bimensuel dans notre établissement / ou en distanciel ;

**Vous recevrez des informations sur :**

- Le contrat d'apprentissage/contrat de professionnalisation.
- La formation choisie, le contenu, les finalités professionnelles, les activités à réaliser en entreprise, les débouchés et poursuites d'études.
- Télécharger un dossier de candidature.



Flashez  
et préinscrivez-vous

03

### MODALITÉS D'INSCRIPTION

Retourner le dossier de candidature, puis prendre rendez-vous avec un **Chargé de Relation Clients**.

04

### ENTRETIEN CONSEIL

**Vous recevrez des informations et conseils sur :**

- La recherche d'entreprises
- La rédaction de votre CV et la lettre de motivation
- L'entretien de recrutement : des outils de préparation
- Votre projet professionnel
- Des réponses à toutes vos questions...

05

### RECHERCHE ET SIGNATURE D'UN CONTRAT

**Proposer votre candidature (CV + lettre de motivation)aux entreprises afin de signer un contrat d'alternance.**

- Communiquer avec le Chargé de Relation Clients sur l'avancée de vos recherches.
- Faire valider par le CRC les activités proposées par l'entreprise qui recrute.
- Signer le contrat d'alternance avec l'aide du CRC.



Réseau des Référents  
Handicap

**aftec**  
Alternance Post-Bac  
& Formation Professionnelle

22 av. des Droits de l'Homme - 45000 ORLÉANS | 02 38 22 13 00  
244 rue Giraudeau - 37000 TOURS | 02 47 36 20 50  
2 rue Bernard Palissy - 37500 CHINON | 02 47 93 43 00  
[www.formation-aftec.com](http://www.formation-aftec.com) | [info@formation-aftec.com](mailto:info@formation-aftec.com)