



assure moi un projet

Am[↑]UP

Capacité Professionnelle

LE SECTEUR ET DES MÉTIERS
DU COURTAGE EN ASSURANCES

Étape 2

Capacité Professionnelle du secteur et des métiers du courtage en assurances

PUBLIC VISÉ

Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS OU NIVEAU DE CONNAISSANCE PRÉALABLEMENT REQUIS

Aucun prérequis en termes de compétences ou d'expérience professionnelle
Avoir suivi la 1^{ère} étape du programme : découverte - immersion dans les métiers et les entreprises du courtage en assurance.

COMPÉTENCES VISÉES

- Maîtriser les fondamentaux du métier de gestionnaire IARD ou ADP, chargés de clientèle en cabinet de courtage en assurance.
- Exercer en autonomie les activités opérationnelles du courtier en assurances.

MODALITÉS

Durée : POEI 398 heures

Tarif : Formation gratuite et rémunérée

DISPOSITIFS D'ACCUEIL

Type de formation :
Formation présentielle et digitale

Nombre de stagiaires maximum : 18

Lieu : en alternance sur le site de l'entreprise et en salle de formation

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

AM'UP est un dispositif de formation et d'insertion professionnelle, destiné à des personnes éloignées de l'emploi qui souhaitent découvrir puis exercer le métier du courtage en assurance. Cette activité réglementée nécessite une formation théorique et pratiques pour acquérir la qualité professionnelle indispensables à l'exercice de l'activité.

Ce projet est soutenu par une association loi 1901, Assure-moi un projet dont l'objectif est d'identifier des personnes éloignées de l'emploi, les informer sur le secteur et les métiers puis leur permettre de s'engager dans un dispositif de formation certifiante (RNCP) réalisé en entreprise ET en organisme de formation afin de pouvoir exercer un métier pérenne et durable dans le secteur du courtage en assurance.

Les douze semaines de la formation en alternance se déroulent dans le cadre d'une POEI, 45% du temps en entreprise, 45% du temps en formation, 10% du temps sur le projet professionnel et le développement personnel.

La formation permet d'obtenir la capacité professionnelle de niveau I et de postuler à des emplois de chargés de clientèle, technico-commercial, chargé de compte et gestionnaire de production

En entreprise comme en centre de formation, les apprentissages sont capitalisés et validés en temps réel grâce au livret d'entreprise, véritable tableau de bord des enseignements et des acquis opérationnels.



Evaluation et certification

Au cours et à l'issue de la formation :

- évaluation des acquis en situation professionnelle et en formation
- retours d'expériences et feedback lors de chaque semaine en formation
- évaluation continue et mise en place de mesures correctives si nécessaire en fonction des retours et attentes.

Certifications intermédiaires :

Certification CRC, Certificat Digital et Certificat Voltaire

Certifications finales :

Remise d'une attestation de contrôle des compétences acquises à l'issue du stage du niveau I (article R 512-11 du code des assurances)

Obtention de la capacité professionnelle, habilitation de niveau I homologué par arrêté du ministre de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi du 11 juillet 2008.

ASSURE MOI UN PROJET

15 quai de Dion Bouton - 92 800 Puteaux

Mail : contact@assuremoiunprojet.com

Web : assuremoiunprojet.com

SIREN : n°824773485

Association : n°W922010856

Programme

//Apprentissages des activités opérationnelles en entreprise :

175 heures de formation opérationnelle en cabinet de courtage

- Connaissances structurées par le livret d'apprentissages
- Accompagnement opérationnel par un tuteur

//Gérer la relation clientèle :

91 heures de formation présentielle ou digitale

- Connaissance des produits IARD
- Connaissance des produits ADP (assurances de personnes)
- La protection de la clientèle
- Les fondamentaux de la communication écrite dans un cabinet de courtage
- La relation client en face à face
- La relation client au téléphone
- Accueillir, vendre et fidéliser en cabinet de courtage
- Gérer les situations conflictuelles
- Utiliser les nouvelles technologies dans la gestion de la relation client

//Exercer son rôle de courtier et assurer la coordination et l'intermédiation client / organismes assureurs

51 heures de formation présentielle ou digitale

- Le secteur de l'assurance et le marché : les acteurs, le courtage
- Intermédiation
- Les bases techniques et juridiques de l'assurance
- Obligation d'information et devoir de conseil
- La réponse des assureurs aux besoins des clients IARD
- La réponse des assureurs aux besoins des clients ADP
- Lutte anti-blanchiment et financement du terrorisme

//Le courtier et son environnement Digital - Certificat digital

14 heures de formation digitale

//Projet professionnel et développement personnel

51 heures d'accompagnement personnalisé

- Co-développement professionnel
- Coaching
- Mentorat
- Bilan d'évolution professionnelle

//Assurer le relais d'information et la coordination en interne

14 heures de formation présentielle

- Comprendre la circulation de l'information pour mieux défendre ses clients
- Surveillance et pilotage

//Certification & examens

2 heures de validation des acquis



Calendrier de la formation

CAPA PRO	01.10	08.10	15.10	22.10	29.10	05.11	12.11	19.11	26.11	03.12	10.12	17.12
Formation	■		■				■		■			
Entreprise		■			■		■				■	
Jury/validation												■



La formation réalisée en centre de formation sera animée par l'IFPASS, 172-174 rue de la République 92800 Puteaux
Enregistré comme organisme de formation sous le n° 11 92 21 826 92, référencé Datadock.