

Formation initiale

BTS Assurance

Le BTS Assurance forme des techniciens appelés à exercer des activités à caractère commercial, technique et de gestion, de la souscription au règlement des sinistres, en assurances de biens et de responsabilité ou en assurances de personnes.

Il exerce son activité dans les sociétés d'assurances, de courtage, les agences générales ou les banques proposant des produits d'assurance. Il peut aussi travailler dans les services de gestion de contrats d'assurance des grandes entreprises.

1 OBJECTIFS ET PROFIL

Une formation concrète, très reconnue et recherchée par les professionnels. Une pratique de contact avec une clientèle de particuliers et/ou professionnels.

Des étudiants dynamiques qui ont une aptitude à communiquer, des dispositions pour l'écoute et le conseil, le goût pour la relation client et de bonnes capacités d'analyse.

2 FORMATION EN ENTREPRISE & STAGES

L'étudiant effectue un stage de 16 semaines sur les deux années pour appréhender les réalités de l'entreprise et approfondir sa connaissance du milieu professionnel.

L'étudiant se rend également un jour par semaine en entreprise afin de réaliser des projets professionnels.

3 NOS ATOUTS

- notre expérience (BTS créée en 1990),
- ateliers d'aide à la recherche de stage ou d'emplois (CV- entretiens de simulation),

- nombreuses interventions de professionnels dans le cadre des cours,
- rencontres avec d'anciens étudiants,
- visites d'entreprises,
- préparation au PIX,
- préparation à la certification Voltaire.

4 POURSUITES D'ÉTUDES

- à l'université dans le cadre du LMD,
- en licences professionnelles Assurance, Banque et Finance, Gestion de Patrimoine,
- à l'ENASS (École Nationale d'Assurance),
- en École Supérieure de Commerce,
- en IUP (Instituts Universitaires Professionnalisés).

> DÉBOUCHÉS professionnels

- conseiller ou chargé de clientèle
- gestionnaire de sinistres
- collaborateur d'agent
- courtier
- agent
- ...

HORAIRES HEBDOMADAIRES DE LA FORMATION

Les DISCIPLINES	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	3	3
Langue Vivante 1	3	3
Culture professionnelle appliquée	6	6
Vente et développement commercial	5	5
Gestion des sinistres	5	6
Relation clients sinistres	3	3
Atelier de professionnalisation	3	3
Accompagnement personnalisé	2	2
Langue Vivante 2 (facultatif)	2	2

