

HESCA

par ifpass

est une école qui porte ouvertement et fortement ses valeurs, au sein du programme, de la pédagogie, de l'équipe pédagogique et dans les relations avec les étudiants.

1

HUMANISME

L'humain est au coeur de la vocation de l'HESCA.

Sa mission est de former des managers en assurance capables de donner un sens à leur rôle et à l'activité qu'ils pilotent.

2

EXCELLENCE

Les talents d'aujourd'hui méritent l'excellence de notre formation. Ils deviendront ainsi les dirigeants de l'assurance de demain.

3

OUVERTURE

Les enjeux et mutations de l'assurance exigent des managers ouverts au monde, à d'autres cultures et à de nouvelles façons d'aborder les projets.

IMPLANTATION



aux portes de **Paris...**

HESCA - Centre IFPASS Paris > 01 47 76 58 00

172-174 rue de la République - 92800 Puteaux

contact@hesca.fr - www.hesca.fr



Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap :
L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.

HESCA

par ifpass

Etablissement d'enseignement
supérieur technique privé

Niveau 5
Bac+2



CONSEILLER EN ASSURANCES

Niveau 5* - BAC+2



www.hesca.fr
www.ifpass.fr

* Délivré par L'IFPASS code RNCP 35727 intitulé Conseiller en Assurances inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles - Niveau 5 - Code NSF 313 (Banque Assurance Finance Immobilier)

CONSEILLER EN ASSURANCES

Le conseiller en assurances est capable d'accompagner le client tout au long de la vie du contrat : conseil, souscription, indemnisation et résiliation. La formation permet d'acquérir et de développer des compétences en techniques d'assurance, commerciales et en relation client (conseil et information).

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de sa formation, le détenteur du Titre est amené à occuper un poste de conseiller en assurances à distance et/ou en agence.

Tout au long de sa formation, il développera les compétences suivantes :

- communiquer et gérer la relation client
- prospecter et/ou fidéliser, conseiller la clientèle, négocier dans le cadre de la vente et la gestion des contrats
- analyser les besoins de la clientèle et proposer des solutions adaptées.
- maîtriser l'organisation et les outils notamment digitaux

PROGRAMME

Assurances :

- bases techniques et juridiques
- environnement social, économique, juridique et fiscal des clients
- produits d'assurances et services associés

Relation client - commercial :

- communication professionnelle
- négociation et vente-conseil
- marketing

Organisation et outils du numérique :

- contrôle de l'activité
- gestion des risques

Passage de la Capacité Professionnelle IAS

Niveau II à la fin du semestre 1

Compétences transverses :

- recherche de stage
- projet collaboratif
- certification Voltaire
- anglais
- RSE

DURÉE DE LA FORMATION

- 794 heures sur 12 mois
- Rentrée en septembre

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Développer son portefeuille commercial
- Mettre en place un cycle de vente de produits d'assurance
- Gérer administrativement des opérations d'assurance

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller en assurances
- Conseiller Commercial en assurances
- Gestionnaire en assurances
- Chargé de clientèle en assurances
- Collaborateur d'agence d'assurances

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor chargé d'indemnisation en assurance (HESCA)
- Licence Chargé de Clientèle Assurances
- Licence Conseiller Souscripteur Gestionnaire en assurances

PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Avoir le niveau Bac+1, Bac+2 ou une Validation des Acquis Personnels et Professionnels (VAPP) - Sur dossier
- Inscription de janvier à septembre

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours avec des professionnels de l'assurance
- Supports à disposition

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen final écrit (cas pratique) et soutenances
- Passage de la Capacité Professionnelle IAS

TARIFS

- Formation initiale : 5 500 € / an

LIEU DE FORMATION

Puteaux / La Défense