

B.T.S. Assurance

Le B.T.S, 1^o étape d'un parcours BACHELOR

 ltpsully.com

Sully

Lycée
Technique
Privé

Organisation de la formation

Matières /Horaire hebdomadaire	1 ^{er} année	2 ^e année	Coef.
Culture professionnelle appliquée	6h	6h	4
LVE	3h	3h	2
Culture générale et expression	3h	3h	3
Vente et développement commercial	5h	5h	4
Gestion des sinistres	5h	6h	4
Relation client sinistre	3h	2h	3
Atelier de professionnalisation	3h	3h	
Stage	8 sem	8 sem	

Outils mis à disposition

- Plateforme collaborative de travail – messagerie dédiée aux étudiants
- Entraînement régulier à l'examen (2 partiels annuels + D.S. hebdomadaires)
- Enseignants et intervenants professionnels membres du jury d'examen

Domaines de compétence

Exerce ses activités dans le cadre d'une fonction qui combine la technique d'assurance, la gestion des contrats et la relation client.

Il réalise des activités fondées sur l'analyse des besoins et sur le conseil à la clientèle.

Ces activités portent sur des risques spécifiques (risques industriels, construction, responsabilité civile).

Se voit confier des missions d'informations et de conseil, d'élaboration d'une offre de produits, de gestion de contrats, de fidélisation des clients et développement du portefeuille.

Postes et fonctions visés

Vous occuperez des postes de chargé de clientèle, de collaborateur d'agence, gestionnaire de prestations d'assurance, gestionnaire de sinistres...

Votre expérience aidant, vous pourrez évoluer vers des fonctions de courtier, d'assureur ou d'agent général en assurances.

Profil du candidat

- Esprit de challenge
- Mobilité géographique
- Autonomie et sens des responsabilités
- Aisance dans les contacts
- Savoir écouter, coopérer

Conditions d'accès

- Etre titulaire d'un Baccalauréat
- Formation initiale, statut Etudiant
- Etude du dossier scolaire, Bourse du CROUS

Enseignement de spécialité

Culture professionnelle et suivi du client

Suivi du client et gestion de ses contrats dans l'environnement économique et juridique et dans leur contexte commercial et managérial.

Développement commercial et conduite d'entretien

L'accueil, les besoins du client ou du prospect et le développement commercial, la prospection et la vente de contrats d'assurances et de services associés, de produits bancaires et financiers.

Gestion des sinistres

Cette unité aborde l'assurance de biens et de responsabilités, et l'assurance de personnes dans leurs dimensions techniques et juridiques mises en œuvre à l'occasion d'un sinistre.

Accueil en situation de sinistre

Cette unité porte sur la gestion de la relation client (accueil professionnel et identification des besoins) dès lors qu'il est question de traiter des sinistres et des demandes de prestations.

Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques

Cette unité porte sur des compétences numériques communes aux domaines d'activités DA1 et DA2, ainsi que sur les savoirs qui y sont associés. Suivi du client et gestion de ses contrats dans l'environnement économique et juridique et dans leur contexte commercial et managérial.

Enseignement général

Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit.
- Communiquer oralement.

Langue vivante étrangère 1 Niveau B2

- Compréhension de documents écrits et de l'oral
- Production et interactions écrites et orales

La poursuite d'études

- **Bachelor Banque Assurance** à l'Institut Supérieur de Commerce et Management, pour renforcer vos compétences et pouvoir prétendre à des postes d'encadrement
- **Bachelor Marketing Commerce et Négociation** à l'Institut Supérieur de Commerce et Management de Sully afin de renforcer votre vision Stratégique, Marketing et entrepreneuriale.



**Etablissement sous contrat
d'association avec l'état**
www.ltpsully.com

Email : lycée.sully@wanadoo.fr

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille - 04 91 48 27 87