

# B.T.S. Assurance

Le B.T.S, 1<sup>o</sup> étape d'un parcours BACHELOR

 [ltpsully.com](http://ltpsully.com)

# Sully

Lycée  
Technique  
Privé



Préinscription

## Organisation de la formation

Matières /Horaire hebdomadaire	1 <sup>er</sup> année	2 <sup>e</sup> 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	3
Relation client sinistre	5h	6h	3
Atelier de professionnalisation	3h	2h	3
Accompagnement personnalisé	3h	3h	
Stage	8 sem	8 sem	
Enseignement facultatif – LV <small>(ne sont pris en compte que les points au-dessus de la moyenne)</small>	2h	2h	

## 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.

## Parcours de formation

Vous occuperez des postes de chargé(e) de clientèle, de collaborateur(trice) 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 SRAT

- 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.
- **Bachelor E-Marketing**



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

Email : [contactsully@ltpsully.com](mailto:contactsully@ltpsully.com)

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