



Commerce & Vente

TITRE ATTACHÉ COMMERCIAL SPÉCIALISATION ASSURANCE

Titre RNCP reconnu par l'Etat - Niveau 5 (Bac+2)

9 mois / Septembre • 1 semaine / 2 en entreprise • Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?



Attaché-e commercial-e



Conseiller-e commercial-e



Chargé-e de clientèle



Conseiller -e financier-e
(banque / assurance)

60 %

Poursuite d'étude*
*(2023)

100 %

Réussite à l'examen*
*(2024)

50 %

Insertion dans l'emploi à 6 mois*
*(2023)



CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :

- Personnes de 18 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié

Pré-requis :

- Etre titulaire d'un bac ou titre de niveau 4 avec 6 à 12 mois d'expériences professionnelles
- ou Avoir effectué 1 année d'étude post-bac
- ou Avoir 3 années d'expériences professionnelles

Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel

Tarif & Contact :

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

commerce-vente@ifa-rouen.fr

02 35 52 85 42

STATUTS ET FINANCEMENTS :

DE 18 À 29 ANS :

- Apprenti-e en CDD en entreprise
- Coût de formation pris en charge totalement par l'OPCO de l'employeur du secteur privé

TOUS PUBLICS :

- Alternant-e en CDD ou CDI
- Coût de formation pris en charge totalement ou partiellement par l'OPCO de l'employeur

TOUS PUBLICS :

- Stagiaire en formation professionnelle
- Financement possible par la Région, France Travail, les OPCO, le CPF, etc.

En partenariat avec :



PROGRAMME

★ Evaluation via le contrôle continu & des épreuves ponctuelles

Prospecter et développer son portefeuille

- Identifier et sélectionner les cibles à prospecter
 - Définir des actions de prospection
 - Préparer des entretiens de prospection
- Mener et analyser des entretiens de prospection

Négocier, vendre et entretenir la relation client

- Préparer l'entretien de négociation
- Préparer la présentation commerciale
- Réaliser, conduire et conclure l'entretien de négociation
 - Entretenir la relation client

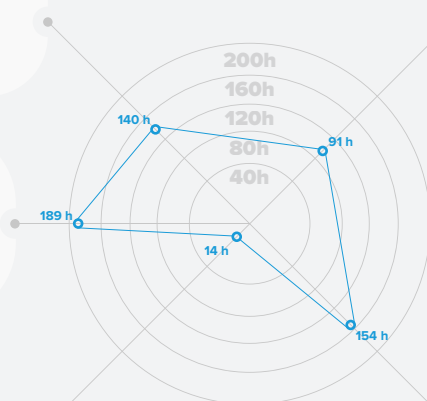
Evaluations

Proposer des mesures d'amélioration de l'efficacité commerciale

- Gérer et optimiser son portefeuille clients
- Analyser sa performance commerciale
 - Assurer la veille sur son marché

Spécialisation banque - assurance

- Acquérir les connaissances nécessaires pour pouvoir présenter des opérations de banque et d'assurances conformément à la réglementation
- Maîtriser les bases juridiques et techniques de l'assurance
- Diagnostiquer les besoins en assurance d'un client et le conseiller



Au terme de la formation je serai capable de :

L'attaché commercial - Spécialisation Assurance a pour mission de contribuer au développement du chiffre d'affaires de son entreprise, en assurant la vente de ses produits ou services d'assurance et en opérant la gestion d'un portefeuille clients. Il fait partie d'une équipe chargée de mettre en œuvre, sur le terrain, la stratégie commerciale décidée au niveau de la direction.

- **Gérer et développer** le portefeuille clients
- **Elaborer et planifier** le plan d'actions commerciales et de prospection
- **Mener des négociations**
- **Surveiller et évaluer** les performances

Les + de la formation

La formation Attaché Commercial - Spécialisation Assurance est une formation opérationnelle qui offre de nombreux débouchés sur le marché de l'assurance. Elle vous permettra de postuler auprès des entreprises de toute taille qui vendent des produits d'assurance à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Rémunération

- Cette formation rémunérée est centrée sur les compétences professionnelles

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs exerçant ou ayant exercé sur le terrain

Accompagnement et suivi personnalisés

Passage de l'habilitation Assurance

- Capacité professionnelle de niveau 2, avec notre partenaire IFPASS