

**CONSEILLER EN ASSURANCE ET EPARGNE  
PAR LA VOIE DE L'ALTERNANCE**  
*Inscrit au RNCP - Niveau III*

**SESSION SEPTEMBRE 2010**

**LE PUBLIC VISE**

Salariés ou demandeurs d'emploi de moins de 26 ans de niveau BAC+2.

**LES OBJECTIFS PROFESSIONNELS**

Préparer au titre de Conseiller en Assurance et Epargne en formant les participants aux métiers de l'assurance : chargé de clientèle, conseiller en assurance et épargne, conseiller financier ...

**LES MODALITES PRATIQUES**

Durée totale en heures : **777 heures sur 1 an**

Alternance : définie par AXA

Début de la formation : **Septembre 2010**

Fin de la formation : **Avril 2011**

**Dates des réunions d'information, à 14 heures 30, les Mercredis dans les locaux de l'ICF :**

**24 Mars - 14 Avril - 05 Mai**

**Merci de confirmer par téléphone ou par mail votre participation à l'une de ces réunions.**

**VOS CONTACTS A L'ICF MONTPELLIER**

- Accueil Général - 04.67.10.25.73
- Monsieur André MARTINEZ - Conseiller Professionnel - 04.67.10.28.86 - [amartinez@icf-montpellier.com](mailto:amartinez@icf-montpellier.com)

## LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue du programme, les participants sauront :

Organiser et assurer une prospection  
Conseiller, négocier et conclure la vente des contrats  
Réaliser le suivi d'un portefeuille de clients

## LE CONTENU PEDAGOGIQUE

<b>Contenu</b>	<b>Durée en jours</b>	<b>Durée en heures</b>
LA PROFESSION	0,5	3,5
L'UTILITE DE L'ASSURANCE	0,5	3,5
LES BASES TECHNIQUES	1	7
L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DU CONTRAT D'ASSURANCE	5	35
L'ENVIRONNEMENT PATRIMONIAL DU CLIENT	3	21
LES ASSURANCES DE PERSONNES	7	49
LES ASSURANCES DE DOMMAGES	3	21
OPTION BANQUE	2	14
MERCATIQUE	3	21
COMMUNICATION PROFESSIONNELLE	12	84
PROSPECTION NEGOCIATION VENTE	30	189
ORGANISATION COMMERCIALE	6	42
ORGANISATION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE	2	14
FORMATION PRODUITS ENTREPRISE	20	140
EXAMENS ET CONTROLES CONTINUS	16	112
	<b>111 jours</b>	<b>777 heures</b>