

DROIT, ECONOMIE, GESTION

Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance, Chargé de Clientèle : Assurances



Niveau d'étude
visé
BAC +3



Durée
1 an



Composante
UFR DE DROIT,
SCIENCES
ECONOMIQUES
ET GESTION



Etablissement(s)
Université
de Rouen
Normandie

Présentation

Objectifs de la formation : L'objectif est de former aux techniques juridiques particulières de l'assurance des étudiants ayant un profil commercial et ne souhaitant pas s'investir dans une formation plus longue. ; Cette licence professionnelle correspond à un besoin exprimé par les professionnels des assurances, elle permet essentiellement la formation de collaborateurs d'agents généraux et de salariés d'entreprise de courtage d'où la nécessité d'allier l'aspect commercial (connaissances des processus commerciaux, accueil, prospection, mise en oeuvre et déroulement d'actions commerciales) et technique (devis, déclaration de sinistres, rapport de l'agence avec le siège). ; **Les compétences acquises** : ; Compétences spécifiques au parcours Assurances : Maitriser les aspects juridiques et techniques des produits d'assurance Étudier la nature, le niveau de risque de sinistre et évaluer les biens mobiliers et immobiliers du client Établir une proposition de contrat et informer le client sur les clauses spécifiques Vérifier la conformité d'une déclaration de sinistre, évaluer le montant des pertes en matériels, locaux ... Comprendre et diagnostiquer les demandes des prospects et des clients à la fois sur le plan commercial et juridique Accompagner ses clients de la souscription du contrat au règlement des sinistres éventuels ; Compétences commerciales : Gestion et développement d'un portefeuille de clients particuliers Cibler des actions et mettre en place une stratégie commerciale Suivi et gestion administrative des comptes

clients Fidélisation de la clientèle par un suivi permanent Sensibiliser et convaincre des clients potentiels Gestion de la relation client ; Compétences comportementales : Rédaction professionnelle et pratique d'au moins une langue vivante Gestion des temps de parole de l'entretien sans désobliger l'interlocuteur Développement d'un état d'esprit "orienté client" ;

Et après

Insertion professionnelle

Collaborateurs d'agents généraux ou de courtiers Commerciaux des compagnies d'assurances Conseillers Inspecteurs Etc... ; En savoir plus sur l'insertion professionnelle : Les enquêtes de l'OVEFIP

Infos pratiques

Contacts

Adresse

0762049PNU

En savoir plus

<http://droit-eco-gestion.univ-rouen.fr/--543052.kjsp>