

Vous aimez le contact client, vous êtes à l'écoute et de bon conseil ! Devenez spécialiste de la relation clients en les conseillant à tout moment de la vie du contrat d'assurance, autant pour la proposition commerciale que pour la gestion des sinistres. Vous serez en mesure d'évaluer les besoins des assurés en leur proposant des solutions adaptées.



## LIEU DE FORMATION

• Saint-Nazaire



## RYTHME

Nous consulter



## DURÉE & TARIF

2 ans en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Formation gratuite + Frais annexes à la pédagogie : 55€



## PRÉREQUIS

• Être titulaire d'un BAC ou équivalent



## POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor Chargé de Clientèle en Banque Assurance à l'iA,
- Bachelor Responsable de Développement Commercial à l'iA,
- Bachelor Responsable Commercial et Marketing Digital à l'iA.



## DIPLÔME PRÉPARÉ

Diplôme de niveau 5 (BAC+2) reconnu par l'État et inscrit au RCNP



## MODALITÉS D'INSCRIPTION

Dépôt des vœux sur Parcoursup\* et de votre candidature sur notre site web [www.intelligence-apprentie.fr](http://www.intelligence-apprentie.fr)

Étude de votre projet professionnel et entretien individuel

Accompagnement et coaching à la recherche d'entreprise par notre équipe  
Intégration à l'iA\*\*



## DEVEZ-VOUS...

- TÉLÉCONSEILLER(ÈRE)
- CONSEILLER(ÈRE) ASSURANCE (particuliers ou professionnels)
- CONSEILLER(ÈRE)/CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE
- CHARGÉ(E) D'INDEMNISATION
- GESTIONNAIRE DE SINISTRES

\* L'inscription hors Parcoursup est également possible en candidatant directement depuis notre site web

\*\* Sous réserve de la signature d'un contrat en alternance

## - Vous avez le profil ?

+ d'infos sur notre site Internet  
**intelligence-apprentie.fr**



## - Suivez une formation

- Culture professionnelle et suivi client
- Développement commercial et conduite d'entretien
- Gestion des sinistres et accueil en situation de sinistre
- Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère : Anglais

**Modalités d'évaluation :** Évaluations finales écrites, orales et pratiques

## - Développez vos compétences

- > **Identifier et analyser** les besoins en assurance des clients
- > **Prospecter, conseiller, négocier et vendre** des produits et services d'assurance
- > **Gérer des contrats d'assurance** de personnes, de dommages et de responsabilité civile
- > **Gérer des sinistres**
- > **Traiter** les réclamations et objections
- > **Utiliser les outils numériques** et de gestion des relations clients
- > **Fidéliser les clients** et contribuer au **développement** du portefeuille client



v2 20-01-2026

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.