



Présentation et Programme de la filière

» Conseiller·e Clientèle en assurance

23 Juin au 18 Septembre 2025

Filière

55 jours | 385 heures

V2 Mars 2025

La demande Client – Profils recherchés

Objectifs – Prérequis

Titre du poste

Souscripteurs AXA

Nombre jour/heures

55 jours – 385 heures

Type de formation

Distanciel

Nombre de candidats souhaités

20

Paris – Public Visé

Toutes personnes inscrites comme demandeurs d'emploi.

Objectif global

Gérer et Conseiller la clientèle de Particuliers affectée à son entité en maîtrisant L'assurance de personnes. Les produits financiers destinées à la clientèle PART et contribuer au développement de AXA Conseil.

- Prendre en charge les appels entrants, proposer des solutions permettant de répondre aux besoins clients, la première demande.
- Réaliser des appels sortants afin de répondre aux besoins du client et proposer aux clients l'offre adaptée de produits ou de services.
- Personnaliser chaque interaction avec le client.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation. Une appétence pour les métiers de l'assurance et de la vente. Le sens du client et le service au client.

Évaluation – Compréhension – Acquisition

Pour chacun des modules – Pour chaque thème

Un test d'évaluation d'acquisition des compétences sera demandé aux stagiaires.

Un questionnaire par thème se compose de 20 questions QCM. > Avec une valeur de 5 points par bonne réponse.

Une obligation de 75% est demandée pour considérer comme compétences acquises.

Si ce résultat n'est pas atteint Le formateur reviendra sur les personnes en « Echec » avec le responsable pédagogique.

Lieu

Distanciel – @JC CLASSROOM

Coût de la formation par participant

Prise en charge par France Travail / ou OPCO

La demande Client – Profils recherchés

Objectifs – Prérequis

Modalités et délais d'accès

- Les postulants devront passer une série d'entretiens pour intégrer la formation durant les 35 jours précédant l'entrée en formation.
- Ils seront informés de leur inscription au plus tard 15 jours avant le début de la session.

Accessibilités aux personnes en situation de handicap

Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous communiquer leurs besoins spécifiques. Nous ferons tout pour les mettre dans les meilleures conditions de suivi de la formation possibles (compensation, accessibilité...).

Attestation/certification

Une attestation de fin de stage sera remise à tous les participants à l'issue de leur parcours.

Méthodes mobilisées

Alternance d'exercices, cas pratiques, QCM et de notions théoriques, Projet Fil Rouge.

Les supports de cours seront remis via notre la plate-forme de téléchargement Quest et/ou AJC Classroom. AJC met à la disposition de chacun un accès aux logiciels utiles dans le cadre de leur module.

Informations concernant les classes virtuelles :

Avec @JC CLASSROOM, les stagiaires profitent des mêmes interactions avec leur formateur et l'équipe pédagogique qu'en présentiel : échanges en visioconférence et par chats. La formation se déroule en connexion continue 7h/7.

Le formateur peut vérifier l'avancement du travail et évaluer des stagiaires à l'aide d'exercices et de cas pratiques. Cela lui permet d'apporter un suivi pédagogique et des conseils personnalisés.

Notre équipe technique envoie aux futurs stagiaires les modalités de connexion (accès, identifiants, dates, heures et numéro de la hotline) par mail dès leur inscription.

Si les stagiaires rencontrent un problème de connexion, ils peuvent joindre à tout moment (avant ou même pendant la formation) notre hotline assistance technique au 01 82 83 72 41 ou par mail.

Programme de la formation

Titre des modules	Nombre de jours	Nombre d'heures
Accueil des participants – Intervention > France Travail- Direction Client – Administration AJC		
Découverte de la formation « Eclolive » « La formation "comportementale » Pour qui ? Pourquoi ? Comment ?	1	7
Découvrir son fonctionnement relationnel avec le MBTI® afin de créer un lien personnalisé avec le client	2	14
La communication efficace & adaptée au sein d'une équipe et au service du client	3	21
Développer son réseau professionnel «un Homme dans sa ville»	3	21
La vente un métier –Maîtriser la vente face-à-face «Être un vendeur «Debout» Développer l'intelligence émotionnelle	5	35
La vente un métier –Maîtriser la relation à distance Maîtriser les techniques par Téléphone	3	21
Les différentes typologies clients « Connaître mes clients »	2	14
Gestion du temps et des priorités	3	21
Rédiger des messages efficaces	2	14
Être acteur d'une collaboration positive	2	14
Approcher et désamorcer les conflits – Gérer et Apprivoiser son stress	2	14
ADN naturelle d'une entreprise – « la Culture d'entreprise et Valeurs » Coaching Emploi	2	14
Total comportemental "Savoir être"	30	210
L'organisation de l'activité d'assurance en France	1	7
Maîtriser les grands principes juridiques	2	14
Présentation globale des assurances de personnes	3	21
Les assurances de personnes : besoin d'épargne	3	21
Assurances vie : Régimes sociaux et retraite maîtriser les leviers d'épargne retraite	5	35
Les assurances de personnes : transmission successorale	2	14
Les assurances de personnes : besoin de prévoyance	2	14
Assurance complémentaire santé	2	14
Les produits financiers & la fiscalité	5	35
Total Technique "Savoir et savoir-faire"	25	175
Total Formation	55	385