



*Concrétisez votre envie de
devenir entrepreneur*



- FUTURS AGENTS -

MBA

AGENT GÉNÉRAL

MANAGER DES ORGANISATIONS

Titre RNCP* Niveau 7



En partenariat avec et délivré par l'association IGS (Ecole ESAM), Certification « Manager des organisations » RNCP 38825, Niveau 7, Code NSF 310 - Date d'enregistrement : 27-03-2024
Date d'échéance : 27/03/2029.



Le MBA Agent Général d'Assurance prépare ceux qui souhaitent donner un nouvel élan à leur carrière en devenant agent général d'assurance.

Ce MBA accompagnera les candidats dans l'élaboration de leur projet pour être efficace et opérationnel dès leur nomination. Il leur permettra de professionnaliser leurs échanges avec les compagnies lors de la phase de recrutement. Et, dans leur quotidien d'entrepreneur indépendant, ce cursus leur apportera l'expertise nécessaire à la construction et au déploiement d'une stratégie d'agence performante.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Construire son projet de création d'agence générale en assurance
- Déterminer la stratégie commerciale de l'agence
- Déployer une offre adaptée aux besoins du marché
- Développer le portefeuille par le biais de partenariats, d'une offre innovante
- Manager les équipes et prendre des décisions stratégiques nécessaires à la réalisation des objectifs

COMPÉTENCES VISÉES

- Construction de la stratégie de l'organisation
- Management de l'innovation et accompagnement au changement
- Pilotage et déploiement des projets de transformation organisationnelle et digitale
- Pilotage des activités et ressources de l'organisation au service de la performance opérationnelle de l'activité ou entreprise
- Gouvernance et représentation éthique et responsable de l'organisation

MODALITÉS DE FORMATION

- Formation dispensée selon plusieurs modalités : distanciel (classes virtuelles, modules e-learning) et présentiel.

PUBLIC VISÉ

- Candidats ayant un projet de projet de création d'agence générale d'assurance.

POUR QUI ?

FUTURS AGENTS MBA 250 H

Formation continue
9 mois



PUBLIC

Personnes en poste, projet à moyen terme ou personnes sans emploi souhaitant devenir agent général d'assurance



DATES

du 10 octobre 2024
au 28 juillet 2025

ORGANISATION

Entre 2 à 3 jours par mois de formation soit 18 demi-journées de classes virtuelles, 12 jours de présentiel et 1 jour de soutenance

PROGRAMME DE LA FORMATION

UNITÉ 1 : CRÉATION OU REPRISE D'UNE AGENCE D'ASSURANCE

1. Construire un projet de création / reprise d'une agence

Construire un business plan
Accomplir les formalités administratives
Optimiser les coûts : méthode LEAN

2. Exercer son activité dans un environnement contraint et réglementé

Enjeux et facteurs d'évolution du secteur de l'assurance
La directive sur la distribution des produits d'assurance (DDA)
Le règlement général sur la protection des données
La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
Se préparer à un contrôle ACPR pour les intermédiaires d'assurance

UNITÉ 2 : CONCEVOIR ET DÉCLINER LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DE L'AGENCE

1. Définir une stratégie commerciale

Marketing dans l'assurance
Mettre en place un plan de développement commercial

2. Mettre en œuvre une stratégie de communication adaptée au marché

Élaborer un plan de communication
Animer et évaluer sa communication

3. Déployer une stratégie de croissance centrée client

Mettre l'expérience client au cœur de la stratégie
Digitalisation du parcours client
Valoriser l'accueil à l'agence

UNITÉ 3 : PILOTAGE DE L'INNOVATION ET DÉPLOIEMENT DE L'OFFRE EN AGENCE

1. Mettre son expertise assurantielle au service de sa stratégie de développement

Souscrire des risques du particulier, professionnels, d'entreprises en apportant des réponses techniques de qualité
Conseiller les assurés dans la souscription d'assurances individuelles et collectives.
Évaluer et prévenir la souscription de risques émergents

2. Innover et mettre en place des partenariats

Développer des partenariats
Méthodes agiles et gestion de projet
Conduire une veille stratégique et concurrentielle

3. Piloter et animer son activité commerciale et financière

Piloter sa relation commerciale grâce à des indicateurs pertinents
Analyser la comptabilité de l'agence
Fidélisation d'un portefeuille d'entreprise

UNITÉ 4 : GOUVERNANCE ET LEADERSHIP DE L'AGENCE

1. Manager les risques liés à l'exercice de l'activité d'agent général

Gestion des risques (RC dirigeant, conformité)
Stratégie RSE
Durabilité et activités de l'agence

2. Animer et mobiliser son équipe afin d'optimiser le fonctionnement de l'agence

Agent général : leader
Animer et mobiliser son équipe
Manager le changement

3. Gérer les RH

Les fondamentaux du droit du travail
Recrutement et politique de rémunération

FINANCEMENTS

Prise en charge totale ou partielle du financement de la formation

Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doit être réalisée à l'avance.

- **CPF, Compte Personnel de Formation :**

Toute activité professionnelle alimente ce compte à hauteur de 500 € maximum par an. Vous pouvez le mobiliser dans le cadre de ce MBA, avec autorisation de votre employeur si la formation a lieu sur votre temps de travail.

- **La Pro-A :**

Mise en œuvre à l'initiative du salarié ou de l'entreprise, le dispositif Pro-A peut être mobilisé dans une optique d'évolution, de promotion professionnelle ou de reconversion.

- **AUTRE FINANCEMENT :**

Plan de développement des compétences, l'employeur peut contacter l'OPCO ATLAS.

Pour les salariés relevant de l'OPCO ATLAS souhaitant devenir agent :

La première étape, dès la validation de votre candidature au MBA, est de se rapprocher de l'OPCO afin d'être accompagné dans l'élaboration de la demande de financement et des pièces à y associer (dossier de demande subvention, copie de la proposition commerciale de l'organisme de formation, attestation employeur).

Contact MBA Agent Général

Gestionnaire de formation Ifpass
01 47 76 58 11
formationcontinue@ifpass.fr



Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap. L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.