



École de Commerce et Management®



## LICENCE ECONOMIE/GESTION « mention ASSURANCES » - FILIERE MARKETING & MANAGEMENT -

### OBJECTIF

GROUPAMA souhaite dans le cadre de son développement vous accompagner, vous intégrer et vous former aux métiers commerciaux de l'assurance.

C'est donc une réelle opportunité pour vous de réussir votre vie professionnelle en acquérant les techniques, les compétences et les comportements d'un professionnel et d'être assuré d'évoluer sur le long terme à hauteur de votre implication.



### PUBLIC

Titulaires d'un Bac+2 souhaitant s'investir durablement au sein d'une entreprise du secteur de la « banque-assurance » en exerçant une véritable fonction commerciale.

L'entreprise GROUPAMA assure des perspectives d'évolution aux candidats marqués d'un esprit combatif et conquérant et désireux de faire leur place en développant un portefeuille client et le secteur géographique de leur agence.

### ORGANISATION

Le parcours de formation est conjointement organisé par l'ECM et Groupama. Les modalités générales sont décrites ci-dessous ; des informations plus précises sont disponibles à l'ECM.

**Le statut :** Chaque candidat retenu signe un contrat de professionnalisation d'une durée de 14 mois. Il devient salarié de GROUPAMA en CDD pendant la période de formation, en CDI à l'issue pour les candidats dont le profil et le projet correspondent à ceux attendus par l'entreprise.

**Le recrutement :** l'admission comporte plusieurs étapes :

- Le retrait du dossier de candidature auprès de l'ECM par téléphone (03.81.41.85.80) ou depuis le site Internet ([www.ecm-besancon.fr](http://www.ecm-besancon.fr))
- Le concours d'entrée à l'ECM, constitué d'une admissibilité sur dossier et d'une admission (épreuve écrite et entretien)
- Le recrutement par GROUPAMA : les candidats reçus au concours de l'ECM et qui présentent un profil compatible avec le métier sont reçus par le responsable recrutement de GROUPAMA qui organise sa session et décide de l'embauche finale.

**La formation :** elle se déroule à Besançon dans les locaux de l'ECM pour la partie « enseignement général » et à Dijon dans les locaux de GROUPAMA pour la partie « mention assurances ». Le calendrier est construit conjointement par l'ECM et GROUPAMA pour répondre à des impératifs pédagogiques et de production. En moyenne la présence en formation est de 6 jours par mois.

**Le diplôme :** La Licence Economie et Gestion est délivrée par le CNAM (Conservatoire National des Arts et Métiers).

## ACTIVITES DEVELOPPEES PENDANT L'ALTERNANCE

Rattaché à une agence GROUPAMA, vous êtes en charge du développement commercial de l'ensemble de la gamme de produits d'assurance (auto/santé/habitation/épargne/banque...).

Vos missions principales consistent à :

- Conquérir et fidéliser un portefeuille client
- Organiser des actions de phoning pour planifier des RDV ciblés
- Mener les entretiens de vente, les négociations avec les clients / prospects
- Mettre à jour le système d'information commercial



# PROGRAMME DE FORMATION

*Total heures de formation : 730 heures (hors examens)*

## LICENCE 3 ECONOMIE – GESTION « mention Assurances »

### ENSEIGNEMENT GENERAL 460 heures

#### **ESD103 Les mécanismes de l'économie contemporaine I et II : 80 heures – 8 ECTS \***

*Comprendre l'environnement économique et financier de l'entreprise et connaître les outils d'analyse économique - Les marchés financiers, la bourse et les marchés de capitaux, l'arbitrage entre risque et rendement - La politique monétaire - L'inflation - L'économie internationale.*

#### **ESC101 Mercatique I - concepts et études marketing : 60 heures – 6 ECTS \***

*Méthodologies de recueil d'informations marketing – Etude de l'environnement, de l'offre, de la demande, et prévision des marchés. Panels de consommateurs et de distributeurs, « access panels », panels d'internautes.*

#### **EME 101 Management, processus et organisation de l'entreprise : 60 heures – 6 ECTS \***

*Histoire du management - Les différentes formes de représentation de l'entreprise - Les outils de gestion des processus - Les outils de gestion de l'organisation - La mesure de la performance organisationnelle.*

#### **CFA116 Comptabilité et analyse financière : 60 heures – 6 ECTS \***

*Comprendre les modèles comptables et interpréter les états financiers de l'entreprise - Réaliser une analyse financière succincte à partir des documents comptables de synthèse - Comprendre les logiques de calcul de coûts - Interpréter des états financiers.*

#### **GFN139 Gestion et politique financière : 80 heures – 8 ECTS \***

*Connaître les différents aspects de la gestion financière d'une entreprise - Savoir lire et interpréter les indicateurs d'un tableau de bord financier - Maîtriser les outils de gestion financière d'un centre de profit.*

#### **GFN144 Comptabilité financière et outils mathématiques : 80 heures – 8 ECTS \***

*Le Bilan : actif économique et capital investi ; Le compte de résultat : des SIG au résultat ; Les charges calculés, autofinancement et trésorerie ; Les tableaux de financement ; La gestion du BFR ; Les comptes consolidés ; Cas d'application : de la comptabilité à la finance (la lecture de documents fiscaux) Taux d'intérêt simple et composé, Intérêts précomptés et post comptés ; Taux actuariel et taux effectif global, Echancier des crédits.*

#### **DRA103 Règles générales du droit des contrats : 40 heures – 4 ECTS \***

*Règles générales gouvernant les relations entre l'entreprise et ses partenaires - Lecture d'un contrat et gestion de son exécution - Le régime des obligations et les responsabilités contractuelles.*

## MODULES PROFESSIONNELS / MENTION « ASSURANCES » - 270 HEURES

*Formation aux modules professionnels dédiés à la commercialisation de produits financiers pour l'ensemble de la gamme produits GROUPAMA, assurée par l'équipe pédagogique et dans les locaux régionaux de l'entreprise :*

### **Module « Accueil/Intégration commerciale en entreprise » - 30 heures**

*Objectifs de la formation et de l'entreprise - l'institution, la convention collective, les dispositions sociales  
Découverte de l'assurance - les métiers, l'environnement technique et juridique de l'assurance  
L'utilisation du téléphone en émission d'appels - La prise en main des outils informatiques  
Les méthodes commerciales de Grand Est (création prospect, RDV/agenda/planning, entretien, GRC...)*

### **Module « Assurances aux personnes » - 90 heures**

*L'assurance de personnes - les besoins - les régimes sociaux  
L'assurance santé - la construction de l'offre commerciale - l'argumentation - la conclusion  
Découverte et vente de GSA - les assurances décès - les produits GROUPAMA  
Garantie des accidents de la vie - l'assurance Avenir autonomie  
Vidéo et mise en pratique de la méthode commerciale.*

### **Module « Automobile / Habitation » - 60 heures**

*Bases de la responsabilité civile - l'assistance des personnes, des biens, des véhicules  
L'assurance automobile (besoins clients, contexte légal, argumentation, concrétisation de la vente)  
L'assurance des deux roues et des caravanes  
L'assurance du risque incendie (dommages, responsabilités) - la protection juridique - l'aide recours conseil  
L'assurance habitation (besoins, offres Privatis, argumentation et concrétisation de la vente)  
Présentation de l'unité de gestion AT TNS  
L'organisation du métier de commercial - Vidéo et mise en pratique de la méthode commerciale.*

### **Module « Offre bancaire - Vie - Epargne » - 90 heures**

*Vendre la banque au quotidien - vendre « Désirio » avec la GRC - formation produits et services financiers (actions, obligations, fiscalité, OPCVM, compte-service GROUPAMA, SICAV, PEA...)  
Généralités de l'assurance Vie et sa fiscalité  
Produits GROUPAMA EPARGNE, GROUPAMA MODULATION/EVOLUTION, PERP - formation commerciale  
Epargne avec jeux de rôle et vidéos - formation informatique - Présentation de l'unité gestion GROUPAMA-Vie.*

## **PARTENAIRES**

Les trois partenaires sont :

- . L'**ECM**, Ecole de Commerce et de Management & le **CNAM**, Conservatoire National des arts et métiers
- . **GROUPAMA**, Groupe mutualiste d'assurance, de banque et de services financiers

L'étroite collaboration entre ces trois partenaires garantit à tous les candidats de bénéficier des meilleures conditions pour obtenir un diplôme reconnu au niveau national et débiter leur carrière professionnelle en prenant de réelles responsabilités au sein d'une entreprise de dimension nationale et internationale.



Groupe mutualiste d'assurance, de banque et de services financiers, Groupama compte aujourd'hui 39 000 salariés au service de 16 millions de sociétaires et clients (*Chiffres au 31/12/10*)

- **1<sup>ère</sup>** mutuelle d'assurance en France, **6<sup>ème</sup>** assureur français et **15<sup>ème</sup>** assureur européen
- **16 millions** de sociétaires et clients
- **39 000** salariés
- **7,0 milliards** d'euros de fonds propres (Périmètre Groupe)
- **17,6 milliards** d'euros de chiffre d'affaires (+ 2,3 % à périmètre et change constants - périmètre Groupe)
- **398 millions** d'euros de résultat net
- Métiers en France
  - **1<sup>er</sup>** assureur agricole, des collectivités locales, santé individuelle, protection juridique, garantie des accidents de la vie, dépendance
  - **2<sup>ème</sup>** assureur maritime et transport, 2<sup>ème</sup> assureur habitation
  - **3<sup>ème</sup>** assureur auto, entreprises
- Présence internationale  
**13** pays en Europe, en Asie et en Afrique : Italie, Espagne, Grande-Bretagne, Portugal, Turquie, Grèce, Hongrie, Roumanie, Slovaquie, Bulgarie, Chine et Vietnam. Participation de 35 % dans le 1<sup>er</sup> assureur de Tunisie

## Ecole de Commerce & Management

7 rue Alfred de Vigny 25000 BESANCON

Tel: 03 81 41 85 80

Fax : 03 81 41 94 15

[www.ecm-besancon.fr](http://www.ecm-besancon.fr)

## Cnam Franche-Comté

13 rue Thierry Mieg 90 000 BELFORT

Tél : 03 84 58 33 10

[www.cnam-franche-comte.fr](http://www.cnam-franche-comte.fr)



École de Commerce et Management®

le **cnam**  
Franche-Comté