

Le métier de commercial en assurance consiste à prospecter de nouveaux clients, à vendre des produits d'assurance et à fidéliser les clients existants. Il/elle évalue les besoins des clients, propose des solutions adaptées et négocie les conditions des contrats. Le commercial en assurance peut travailler pour une compagnie d'assurance, un courtier ou en tant qu'indépendant.

Son rôle

➤ **Gestion de portefeuille clients**

En tant que commercial en assurance, je suis chargé de gérer et de développer un portefeuille de clients. Mon rôle consiste à comprendre leurs besoins en assurance, proposer des solutions adaptées et les accompagner tout au long de la relation contractuelle. Je veille à offrir un service personnalisé et à fidéliser ma clientèle en répondant efficacement à leurs attentes.

➤ **Développement commercial**

Je suis responsable de la prospection et de l'acquisition de nouveaux clients. En identifiant des opportunités sur le marché et en établissant des contacts avec des prospects, je cherche à élargir le portefeuille de l'entreprise. Mon travail inclut également la mise en place de stratégies de vente efficaces pour atteindre les objectifs commerciaux fixés.

➤ **Conseil et expertise**

Je conseille mes clients sur les produits d'assurance les mieux adaptés à leur situation personnelle ou professionnelle. En analysant leurs besoins et en expliquant les garanties et les options disponibles, je les aide à prendre des décisions éclairées. Mon objectif est de proposer des solutions qui maximisent leur sécurité tout en optimisant leur couverture.

Qualités

Savoir écouter, expliquer clairement les produits et convaincre les clients

Être orienté client et capable de répondre efficacement à leurs attentes

Avoir une bonne capacité à analyser les besoins des clients et les risques associés

Savoir négocier les conditions de vente et les contrats

Bien connaître les aspects légaux et financiers des contrats d'assurance

Pouvoir organiser son emploi du temps et gérer plusieurs dossiers en parallèle

Être motivé et persévérant pour atteindre les objectifs de vente

Points forts personnels

- Je suis intéressé par le secteur des assurances
- J'aime relever des défis commerciaux
- J'ai de bonnes compétences en communication et en négociation
- Je fais preuve de persévérance, d'autonomie
- Je suis capable d'analyser les besoins et les risques

Carrières & opportunités

Responsable commercial

En tant que Responsable Commercial, je supervise une équipe de commerciaux en assurance, définis les objectifs de vente, et élabore des stratégies pour atteindre les cibles fixées. Mon rôle implique également la formation et le soutien de mon équipe pour maximiser leurs performances et assurer le développement commercial de l'agence.

Gestionnaire de portefeuille

Je prends en charge la gestion d'un portefeuille de clients importants, en veillant à leur satisfaction continue. En tant que Gestionnaire de Portefeuille, je suis responsable de l'optimisation des contrats en cours, de la négociation de nouvelles conditions et de la résolution des problématiques complexes pour assurer une couverture adaptée et efficace.

Chef de produit assurance

Dans le rôle de Chef de Produit Assurance, je travaille au développement et à l'optimisation des produits d'assurance proposés par l'entreprise. Je coordonne la création de nouveaux produits, analyse les tendances du marché et assure la mise en place de stratégies de commercialisation pour répondre aux besoins évolutifs des clients.

Consultant en assurance

En tant que Consultant en Assurance, je propose mon expertise aux entreprises ou aux particuliers pour les aider à évaluer et à optimiser leurs besoins en couverture d'assurance. Je fournis des conseils stratégiques sur les meilleures pratiques, les produits adaptés et les solutions pour améliorer leur gestion des risques et leur sécurité financière.

Se former au métier de Commercial en assurance, à Paris et en île-de-France



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale)

Financé par OPCO

15 ans

630 heures par an en centre de formation



BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option A : animation et gestion de l'espace commercial)

Financé par OPCO

15 ans

630 heures par an en centre de formation

à partir de 0 €



BTS Management Commercial Opérationnel

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



BTS Professions immobilières

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



BTS Assurance

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

1350h sur 2 ans

à partir de 0 €



Bachelor Responsable du développement des activités

Financé par OPCO, CPF

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

500h sur 1 an

à partir de 0 €



BTS Négociation Digitalisation Relation Client

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

BTS en 2 ans : 1360h en CFA

à partir de 0 €



CAP Équipier polyvalent du commerce

Financé par OPCO

Être âgé(e) de 15 ans sortie de 3ème ou Être
âgé(e) de 16 à 29 ans inclus

À partir de 420 heures par an en centre de
formation

à partir de 0 €