

## Mission

Contribuer à la satisfaction des clients ou prospects en assurant la vente de contrats d'assurances ou de produits d'épargne répondant à leurs besoins, dans un bureau, un point de vente de l'entreprise ou à distance.

# B1. VENTE SÉDENTAIRE

## Exemples d'intitulés des métiers

- Conseiller.ère assurance/Conseil en assurance et épargne
- Conseiller.ère commerciale
- Chargé.e de clientèle

## Illustrations d'activités mises en œuvre

<b>Prospection et fidélisation</b>	Contacter des prospects pour leur proposer des rendez-vous ou leur faire une offre commerciale
	Contacter des clients pour faire le point avec eux sur leur couverture assurantielle et leurs besoins
<b>Recueil et identification des besoins des clients</b>	Prendre en charge les demandes (appels, courriers, courriels, messages sur les réseaux sociaux...) et leur apporter une réponse (rendez-vous, devis...)
	Ecouter et questionner le client pour comprendre son besoin
<b>Vente de contrats ou de produits d'assurance</b>	Conduire un entretien commercial en face à face ou à distance avec le client
	Identifier les contrats et produits de l'entreprise pouvant répondre à la demande ou aux besoins du prospect ou du client
	Vérifier les conditions d'acceptation du risque ou de souscription et déterminer le tarif applicable
	Proposer au prospect ou client la solution répondant le mieux à ses besoins et développer les arguments de vente appropriés
	Négocier et conclure la vente, formaliser le contrat en réalisant les opérations administratives, ou bien en transmettant l'avenant ou la proposition au service de gestion
<b>Conseil, accompagnement et aide à la décision</b>	Prendre en compte les événements survenant au cours de la vie du contrat
	Informier et conseiller le client sur l'amélioration de sa couverture assurantielle
	Informier et accompagner le client dans ses démarches et sur les outils dématérialisés mis à sa disposition

## Exemples de connaissances et compétences professionnelles mobilisées

- Les contrats et les produits et services relevant de son domaine et leurs spécificités réglementaires
- Les procédures de gestion des contrats liées à la vente
- Les techniques d'expression orale et téléphonique
- Mettre en œuvre les techniques de vente des contrats et produits d'assurance ou d'épargne
- Mettre en œuvre les techniques de prospection commerciale
- Mener un entretien et mettre en confiance son interlocuteur
- Analyser le besoin du client
- Comprendre le client et lui apporter des réponses claires
- Négocier, argumenter, convaincre
- Agir avec réactivité et adaptabilité
- Faciliter la compréhension et faire preuve de pédagogie

## Voies possibles d'accès aux métiers

### Formation initiale ou continue

---

CQP Chargé de relation clientèle assurance,  
BTS Assurance

Autres diplômes ou certifications de niveau Bac +2 à +5 (niveau 5 à 7) dans les domaines de la relation client, de la vente, des techniques de commercialisation, de la commercialisation de produits d'assurances ou financiers, de gestion de patrimoine

### Expérience professionnelle antérieure au sein des sociétés d'assurances

---

Soutien commercial et appui aux réseaux (B6)  
Vente itinérante (B2)  
Relation client et opérations d'assurances (C)

## Exemples de passerelles de mobilité vers d'autres métiers

Soutien commercial et appui aux réseaux (B6)  
Vente itinérante (B2)  
Souscription, prévention et vente d'affaires (B3)  
Relation client et opérations d'assurances (C)

## Dimensions relationnelles

Relations quotidiennes avec les clients ou prospects  
Relations internes fréquentes avec les autres métiers du domaine Distribution et développement commercial (B)