



*Concrétisez votre envie de  
devenir entrepreneur*

**- FUTURS AGENTS -**

# MBA

## AGENT GÉNÉRAL

ENTREPRENEUR DIRIGEANT D'ASSURANCE

Titre RNCP\* Niveau 7

 **agent  
général  
d'assurance**

  
**ESAM**  
THE SCHOOL OF ADVANCED  
MANAGEMENT AND FINANCE

\* Délivré par l'ESAM code RNCP : 15366 - Intitulé Entrepreneur-dirigeant - ESAM - Niveau I (Nomenclature de 1969) Niveau 7 (Nomenclature Europe - Code NSF 310 n) - Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (conception)

  
**ifpass**



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 la 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.

## COMPÉTENCES VISÉES

- Être efficace dès la nomination
- Sécuriser le lancement de son activité

## MODALITÉS D'ACCÈS

- BAC + 4 / BAC + 3 et 5 ans d'expérience ou VAP (Validation des Acquis Professionnels)
- Épreuves d'admission (dossier complet et entretien individuel)

## MODALITÉS DE FORMATION

- Formation innovante combinant plusieurs modalités : e-learning, classes virtuelles, travail en autonomie et présentiel
- Pour obtenir le MBA : Validation de chaque unité en contrôle continu et validation du projet entrepreneurial (rapport écrit et soutenance)

## PRIX

- 6 905 € (différentes modalités de financement selon votre profil)

## POUR QUI ?

### FUTURS AGENTS MBA 250 H

#### 2 modalités possibles



Formation  
continue  
9 mois

Formation  
condensée  
4 mois



#### PUBLIC

Personnes en poste,  
projet à moyen terme  
ou personnes sans  
emploi

Demandeurs  
d'emploi, personnes  
sans engagement  
professionnel



#### DATES

Avril à  
Décembre 2021

Septembre à  
Décembre 2021

# PROGRAMME DU MBA

## PREMIÈRE PARTIE

### PRÉPARER SON PROJET DE REPRISE/CRÉATION

#### UNITÉ 1

##### Monter son projet entrepreneurial

- 1. Maîtriser le cadre technique et juridique de l'assurance**
  - L'industrie de l'assurance et son environnement économique
  - Les bases techniques de l'assurance
  - Les bases juridiques de l'assurance
- 2. Monter et développer un projet de création / reprise d'agence**
  - Méthode d'optimisation des coûts : exemple avec la méthode Lean
  - Réaliser un business plan
  - Mettre en place et animer un plan de développement commercial

#### UNITÉ 2

##### Définir sa stratégie de développement

- 1. Mettre les techniques assurantielles au service de sa stratégie de développement d'agence**
  - Risques des particuliers et professionnels
  - Risques d'entreprises
  - Risques émergents
  - Assurances collectives
- 2. Définir et déployer une stratégie de développement centrée client**
  - Définir une stratégie dynamique face aux attentes clients
  - Piloter grâce à des indicateurs pertinents

## DEUXIÈME PARTIE

### MANAGER ET DÉVELOPPER SON AGENCE

#### UNITÉ 3

##### Piloter la politique commerciale et financière de l'agence dans un environnement contraint et réglementé

- 1. Distribuer l'assurance dans un environnement contraint et réglementé**
  - Cadre réglementaire de la distribution d'assurance
  - Gérer le risque commercial
  - Se préparer à un contrôle ACPR
- 2. Piloter et animer son activité commerciale et financière**
  - Piloter et animer sa relation commerciale
  - Comptabilité de l'agence

#### UNITÉ 4

##### Innover et mettre en place des partenariats

- 1. Développer des partenariats technologiques et commerciaux**
- 2. Conduire une veille stratégique et concurrentielle**

#### UNITÉ 5

##### Manager les équipes et les projets

- 1. Piloter ses équipes autour de l'activité**
- 2. Être général manager**
- 3. Manager autrement**

#### UNITÉ 6

##### Communiquer au service du développement

- 1. Communiquer et évaluer sa communication**
- 2. Élaborer un plan de communication**
- 3. Animer et évaluer sa communication**

## FINANCEMENTS

Prise en charge totale ou partielle du financement de la formation

- **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.

- **Le PDC, Plan de Développement des Compétences :**

Il permet aux salariés de suivre des actions de formation à l'initiative de leur employeur (hors CPF) pour veiller au maintien de leur capacité à occuper leur emploi.

- **La Pro-A :**

Mis 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.

### **Pour les salariés d'agence souhaitant devenir agent : Accord de co-financement avec l'OPCO ATLAS avec 2 options. :**

- **Option 1 :** CPF du salarié + demande faite par l'agent employeur auprès de l'OPCO ATLAS (enveloppe spécifique dans le Plan de développement des compétences)
- **Option 2** (si CPF trop faible) : PRO-A mobilisable (c'est un dispositif de financement par l'OPCO ATLAS dans le cadre de la professionnalisation : plafond de 250h x 9,15€ soit 2 287,50€) + demande faite par l'agent employeur auprès de l'OPCO ATLAS (enveloppe spécifique dans le Plan de développement des compétences)

## Contact MBA Agent Général

Gestionnaire de formation Ifpass

01 47 76 58 64

mba-agent@ifpass.fr