



*Optimisez vos pratiques entrepreneuriales*

**- AGENTS EXPÉRIMENTÉS -**

# MBA

## AGENT GÉNÉRAL

ENTREPRENEUR DIRIGEANT D'ASSURANCE  
Titre RNCP\* Niveau 7



En partenariat avec et délivré par l'association IGS (Ecole ESAM), Certification « Dirigeant Entrepreneur », Niveau 7, Code NSF 312, 310m, 313. RNCP inactif en cours de renouvellement





Le MBA Agent Général, Entrepreneur Dirigeant d'Assurance est une formation de haut niveau dédiée aux agents généraux expérimentés désirant optimiser leurs pratiques professionnelles.

Basé sur une pédagogie favorisant la réflexion, l'expérimentation et le partage, ce programme d'expertise se présente sous la combinaison d'un parcours de formation et d'une Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).

## OBJECTIFS

- Optimiser la stratégie de développement de son agence
- Piloter la performance commerciale
- Manager le changement et mettre l'innovation au coeur de son activité professionnelle
- S'affirmer en tant qu'agent entrepreneur leader

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Agent général expérimenté et titularisé

## MODALITÉS DE FORMATION

- Formation innovante combinant plusieurs modalités : classes virtuelles, travail en autonomie et présentiel
- Pour obtenir le MBA : Validation de chaque unité en contrôle continu et de la VAE lors d'une soutenance

## POUR QUI ?

### AGENTS EXPÉRIMENTÉS

MBA  
18 JOURS / 126H  
+ VAE



#### DATES

3 octobre 2024 à septembre  
2025



#### FINANCEMENT

FIF PL pour les modules de  
formation sur 2 ans

CPF pour la VAE

#### PRIX

Parcours de formation  
4 760 €

VAE  
1 750 €

# PROGRAMME DE LA FORMATION

Basé sur une pédagogie favorisant la réflexion, l'expérimentation et le partage, ce programme d'expertise se présente sous la forme de modules de 2 à 4 jours permettant de valider certaines compétences du MBA Agent général.

## MODULE 1 : DÉFINIR ET PILOTER LA STRATÉGIE DE L'AGENCE - 4 JOURS

1. Identifier et organiser sa stratégie d'agence
2. Piloter avec les outils et indicateurs financiers
3. Développer les compétences de l'agence

## MODULE 2 : BUSINESS DEVELOPMENT « SUIVRE ET ANIMER SON ÉQUIPE » - 3 JOURS

1. Définir sa stratégie commerciale
2. Mettre en œuvre sa stratégie commerciale
3. Suivre et animer ses équipes commerciales

## MODULE 3 : AGENT GÉNÉRAL ENTREPRENEUR LEADER - 3 JOURS

1. Manager leader
2. Manager d'équipe
3. Optimiser les RH

## MODULE 4 : PILOTER LA TRANSFORMATION DIGITALE DE L'AGENCE - 2 JOURS

1. Intégrer le digital dans l'organisation de son agence
2. Conduire le changement
3. Se faire connaître et « reconnaître » grâce aux nouveaux outils de communication

## MODULE 5 : CONFORMITÉ ET ÉTHIQUE AU SERVICE DU BUSINESS - 2 JOURS

1. Risques liés au non-respect des textes réglementaires en assurance
2. Analyse et cartographie des risques liés à la réglementation
3. Éthique de l'agent commerciale

## MODULE 6 : EXPLORER LES NOUVEAUX MARCHÉS DE L'ASSURANCE - 2 JOURS

1. Les nouveaux risques, l'avenir de l'assurance
2. L'influence de la technologie et du numérique
3. Le développement de nouveaux marchés en agence
4. La création de partenariats pour conquérir de nouveaux marchés

## MODULE 7 : INNOVATION MANAGÉRIALE - 2 JOURS

1. Nouvelles formes de management : donner du sens au management
2. Manager avec le digital : management collaboratif et management à distance
3. Créativité et management : carte du collectif et outils de la créativité au service du management



## VAE

1. Atelier de méthodologie (3 heures 30)
2. Accompagnement personnalisé (6 heures)
3. Atelier préparatoire à la soutenance (3 heures 30)



## 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 quand vous le souhaitez.

- **FIF PL :**

Fonds Interprofessionnel de Formations des Professionnels Libéraux : organisme qui propose une prise en charge des formations des indépendants. Une demande de prise en charge doit être complétée préalablement en ligne.

### Plusieurs financements possibles :

- **CPF :** En fonction du montant de votre CPF (consultez votre solde sur [moncompteformation.fr](http://moncompteformation.fr))
- **FIF PL :** Maximum pour les 2 ans : 2 500 €\*.
- **Crédit d'impôt formation doublé pour les Dirigeants d'entreprises :** 8 [(déduction de 40h x Montant du SMIC horaire) x Deux années] x 2 \*\*.

\* selon les règles de prise en charge en 2024

\*\* Loi de Finances 2024

## Contact MBA Agent Général

Gestionnaire de formation Ipass  
01 47 76 58 11  
[formationcontinue@ifpass.fr](mailto: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.