



BTS BANQUE, CONSEILLER DE CLIENTÈLE

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS Banque-conseiller de clientèle (particuliers) exerce une fonction commerciale et technique dans un établissement du secteur bancaire et financier, sur le marché des particuliers. Il commercialise l'offre de produits et services de son établissement, informe et conseille la clientèle dont il a la charge et prospecte de nouveaux clients.

Dans ce métier de conseil et de vente, les qualités relationnelles jouent un rôle primordial.

Le titulaire du diplôme est appelé à travailler dans un environnement complexe et concurrentiel et à s'adapter à une grande variété de canaux de distribution : agences physiques et virtuelles, Internet, réseaux sociaux, bureau tactile.

Pour réussir dans sa mission, il devra conjuguer de solides compétences juridiques, financières et fiscales avec des capacités comportementales et commerciales.

CONTENU

En plus des enseignements généraux (culture générale et expression et langue vivante étrangère), la formation comporte des enseignements professionnels :

Gestion de la relation client : l'accueil, la connaissance du client, l'information du client, le conseil, la formalisation de la vente, le suivi de la relation.

Développement et suivi de l'activité commerciale : l'ouverture, le fonctionnement et la clôture de compte, la distribution de produits et de services liés aux comptes, la mise à disposition et le suivi des moyens de paiement, la distribution des produits d'épargne et des instruments financiers, la distribution de crédits aux particuliers, la distribution de produits d'assurance, l'analyse d'un

portefeuille de clients, la gestion et le développement d'un portefeuille de clients, l'utilisation du système d'information commercial, la participation à la gestion du risque au quotidien.

Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire : le repérage des activités et des acteurs du monde bancaire et financier, l'organisation de l'activité commerciale dans un environnement concurrentiel, l'utilisation du cadre juridique dans la relation avec la clientèle, la pratique de la veille économique et sociale, le contrôle des opérations effectuées avec la clientèle.

Ateliers de professionnalisation : ils visent à développer le professionnalisme des étudiants et à améliorer leurs possibilités d'insertion professionnelle ou de poursuites d'études.

PRÉ-REQUIS

Le BTS Banque, conseiller de clientèle (particuliers) est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac général, bac pro.

PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans

VALIDATION

Certification de niveau européen 5 (Bac+2)

MODALITÉS DE VALIDATION

Epreuves en cours et /ou fin de formation
Epreuves finales d'examen

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques



DURÉE INDICATIVE

1350 h selon l'année d'entrée en formation

DÉLAI D'ACCÈS

1 session par an

TARIF

Selon le niveau de prise en charge de France compétences.

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage

PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans

MODALITÉ D'ADMISSION

Admission sur dossier

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques
Formation pratique en atelier ou en situation de travail.

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 (BTS ou DUT)

SERVICE VALIDEUR

Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

Contacts

Lycée Louise Michel

30 Rue Louise Michel,
38100 GRENOBLE
Service Apprentissage
Tél : 04 76 33 27 40

POUR ALLER PLUS LOIN

DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS

Assistant de gestion PME PMI
Conseiller en produits financiers ou produits bancaires
Technico-commercial
Juriste d'entreprise
Chargé de clientèle banque
Conseiller en épargne bancaire
Collaborateur de cabinet notarial
Gestionnaire de paie
Assistant manager
Gestionnaire actif/passif
Conseiller patrimonial
Découvrez d'autres débouchés sur...
Orientation Auvergne-Rhône-Alpes

NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2023

Première promotion d'apprentis en cours

