

Campus de Lyon

BTS BANQUE

Chargé de clientèle (Particuliers)

Diplôme d'Etat de Niveau 5

Titre délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur,
de la Recherche et de l'Innovation

Codes NSF 313, enregistré au RNCP1174.

Groupe ICS est un établissement d'Enseignement Supérieur Technique Privé

• Rentrée en septembre

• En 2 ans en alternance

• Modules exclusifs ICS : Art Oratoire, PréAO

OBJECTIF DE LA FORMATION

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.

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.

LA FORMATION

- Prérequis: **Titulaire du Bac (toute section)**
- Durée de la formation : **2 ans**
(ou 1 an en cas de reconversion professionnelle)
- Rythme alternance : **1 sem. formation/1 sem. entreprise**
- Début de session : **septembre**
- Modalités d'inscription : **entretien et dossier scolaire**
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap 

VALIDATION ET METHODES

- **Validation du diplôme** : épreuves ponctuelles devant un Jury d'Examen en fin de 2^{ème} année.
- **Méthodes mobilisées** : contrôle de l'assimilation des connaissances par les enseignants :
1 DST par semaine + 6 BTS Blancs sur 2 ans

QUALITES REQUISES

- Organisation et rigueur • Capacité d'adaptation
- Maîtrise de l'expression écrite et orale • Bon relationnel
- Attrait pour l'environnement bancaire et les transactions

CONTACT

Stéphanie Pey

stephanie.pey@financia-bs.com

07.88.14.52.61



BTS BANQUE

BLOC DE COMPETENCES

01. GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Assurer un accueil de qualité dans des situations variées
- Préparer l'argumentaire et la négociation
- Conduire l'entretien en face à face ou à distance
- Analyser de façon critique la gestion de la relation
- Communiquer en situation professionnelle

02. DEVELOPPEMENT ET SUIVI DE L'ACTIVITE COMMERCIALE

- Analyser une ou plusieurs situations professionnelles
- Rechercher une ou des solutions aux problèmes posés ou détectés
- Adapter l'offre en respectant les contraintes réglementaires
- Justifier ou argumenter les solutions et/ou les offres proposées
- Mettre à jour les bases d'information sur la clientèle

03. ANALYSE DE LA SITUATION COMMERCIALE

- Repérer les éléments de contexte de la situation
- Mettre en place les solutions adaptées
- Faire preuve de qualités d'argumentation et d'analyse
- Appliquer la réglementation en vigueur

04. ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET ORGANISATIONNEL

- Prendre en compte les événements, indicateurs et mécanismes économiques dans l'information et le conseil au client
- Informer le client sur le cadre juridique et réglementaire
- Pratiquer la veille par rapport à l'actualité du secteur bancaire
- Intégrer un comportement éthique et déontologique

05. DEVELOPPER LA CULTURE GENERALE ET L'EXPRESSION ECRITE

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- S'adapter à une situation de communication
- Organiser un message oral
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés à la lecture

06. LANGUE VIVANTE ETRANGERE

- S'exprimer oralement en continu
- Interagir en langue étrangère
- Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère

MATIERES ENSEIGNEES

Matières	Heures	Coéf
Culture Générale et expression	4	3
Langue vivante étrangère	2	2
Gestion de la relation client	8	5
Dév. et suivi de l'activité commerciale	9	6
Environnement économique et juridique	7	4
Atelier de professionnalisation	5	-

Volume horaire : 1350 heures

LES DEBOUCHES

- Conseiller clientèle
- Conseiller en produits financiers
- Gestionnaire de paie
- Technico-commercial
- Conseiller patrimonial
- Poursuite d'études vers Bachelors, Masters...
- Concours passerelles Ecoles de commerce...

PROCESSUS D'ADMISSION

Etape 01 Candidature

Dossier de candidature à compléter en ligne sur le site de Financia.

Etape 02 Admissibilité

Analyse de l'admissibilité du dossier. Réponse sous 48 heures.

Etape 03 Entretien

En cas d'admissibilité, le candidat est convoqué pour un entretien.

Etape 04 Décision

La décision du jury est notifiée au candidat par téléphone sous 48h.

COUT DE LA FORMATION

Formation financée intégralement par l'entreprise et/ou un OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage (9200 €).

NOUS RENCONTRER

Le Polaris - 45 rue Sainte Geneviève
69006 Lyon

Plus d'informations sur :
financia-business-school.com