

BAC+2 | BTS | NIVEAU 5 | 120 ECTS

ALTERNANCE | APPRENTISSAGE | ÉTUDIANT | CPF



BUSINESS SCHOOL

BTS BANQUE - PROJET 2022

Diplôme homologué par l'État - Niveau 5 - Code RNCP1174

Dispensé par E2SE Business School

Le titulaire du BTS Banque-Conseiller de clientèle exerce une fonction commerciale et technique dans un établissement du secteur bancaire et financier, sur le marché des particuliers. À ce titre il est en contact régulier avec des clients appartenant essentiellement au segment de clientèle dit « grand public ».

L'activité principale du titulaire du BTS Banque-Conseiller de clientèle consiste à commercialiser l'offre de produits et services de son établissement en informant et conseillant la clientèle dont il a la charge. Il a également pour mission de prospecter de nouveaux clients.

OBJECTIFS :

- Conjuguer compétences techniques et capacités commerciales
- Elaboration du conseil des particuliers
- Être en mesure de mettre en place des actions de développement commercial
- Evoluer dans un contexte multicanal et fortement réglementé
- Respecter la réglementation et les principes déontologiques propres à la profession

PROGRAMME DE LA FORMATION

U1 : CULTURE GENERALE ET EXPRESSION

- Respect des contraintes de la langue écrite
- Communication orale
- Maîtrise des contraintes de temps, de lieu, d'objectifs et d'adaptation au destinataire, choix des moyens d'expression appropriés, prise en compte de l'attitude et des questions du ou des interlocuteurs

U2 : LV1

- Expression orale en continu
- Interaction en langue étrangère
- Comprehension écrite rédigée en langue étrangère

U3 : GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Accueil et identification du besoin client ou prospect
- Suivi du client et gestion de ses comptes
- Techniques commerciales

U4 : DEVELOPPEMENT ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ

- Gestion du compte et services associés
- Produits d'épargne, de placements et assurantiers
- Financements et crédits
- Gestion des risques

U5 : ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET ORGANISATIONNEL DE LA BANQUE

- Contexte économique, juridique et réglementaire du domaine bancaire

ADMISSION

Condition d'accès

- Bac général, technologique ou professionnel, DAEU et/ou expérience professionnelle de 3 années.

Inscription

- Sur dossier + entretien
- Dossier de candidature en ligne sur e2se.fr

Accompagnement

- Définition de votre projet professionnel
- Ateliers de Techniques de Recherche d'Entreprises
- Coaching

STATUTS DE LA FORMATION

- Contrat de professionnalisation - Alternance
- Contrat d'apprentissage - Alternance
- Formation initiale - Étudiant
Cours et périodes de 14 semaines de stage en entreprise
- Compte Personnel de Formation (CPF)

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Concours apprendre la bourse
- E-learning : 7speaking, voltaire, ENI...
- Équipements informatiques, vidéo-projecteurs

ET APRÈS ?

- Bac+3 Conseiller financier
Bac+3 Conseiller de clientèle en Assurance et Banque
- Bac+5 Expert en ingénierie patrimoniale
Bac+5 Manager d'Affaires Assurance
Bac+5 Manager d'Affaires Responsable d'agence -
Conseiller en clientèle professionnelle
- Conseiller de clientèle particuliers
Conseiller de clientèle banque à distance
Agent d'accueil en agence bancaire
Agent middle office

DURÉE DE LA FORMATION

- La formation est dispensée sur 2 ans

FRAIS DE FORMATION

- 4200€ / an (ce tarif inclut les frais de dossier de 150€ la 1ère année, formations à distance, outils pédagogiques, Office 365...)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

	Coefficient	Forme	Durée
E1 / Culture générale	3	écrite	4 h
E2 / Langue vivante étrangère (anglais)	1 1	écrite orale	2h 20 min
E3 / Gestion de la relation client	5	orale	45 min
E4/ Développement et suivi de l'activité commerciale Etude de cas Analyse de situation commerciale	4 2	écrite orale	4 h 30 min
E5/ Communication digitale, utilisation du système d'information et des outils numériques	4	écrite	4 h

Epreuves facultatives : Langue vivante étrangère 2 / Certification professionnelle/AMF