

BTS banque, conseiller de clientèle (particuliers)

Objectif

Chargé de clientèle dans une banque ou un établissement financier, le titulaire de ce BTS est l'interlocuteur privilégié des particuliers. Son activité se fonde sur la satisfaction de leurs besoins et sur l'instauration de relations commerciales durables.

- [Dates & lieux \(2\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

• Chambéry - Du 24/09/2018 au 30/06/2020


- Ecoris - 574 rue de Chantabord - 73000 Chambéry
- **Ecoris** - Tél : 04 79 69 28 17
- Contact : Nicolas Roche ([Contacter](#)) - Tél : 04 79 26 44 27

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Bénéficiaire de l'action	--	

Public : Demandeur d'emploi, Salarié, Jeune
Niveau IV : Bac général ou technique ou professionnel

Aire de recrutement : Autres

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :  ma formation, mon logement

Chambéry - Du 26/09/2019 au 30/06/2021

- Ecoris - 574 rue de Chantabord - 73000 Chambéry
- **Ecoris** - Tél : 04 79 69 28 17
- Contact : Mr Nicolas Roche ([Contacter](#)) - Tél : 04 79 69 28 17

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Bénéficiaire de l'action	--	

Public : Jeune

Niveau IV : Bac général ou technique ou professionnel

Aire de recrutement : Autres

Trouvez un logement pour votre formation / stage sur le site partenaire :  ma formation, mon logement

Programme

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

- Gestion de la relation client (7 h hebdomadaires en 1re et 2e années) : 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 (8 h hebdomadaires en 1re et 2e années) : 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 (6 h hebdomadaires en 1re et 2e années) : 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 (4h hebdomadaires en 1re et 2e années) : ils visent à développer le professionnalisme des étudiants et à améliorer leurs possibilités d'insertion professionnelle ou de poursuites d'études.

Cette certification est composée de :

- EU 1. Culture générale et expression
- EU 2. Langue vivante étrangère
- EU 3. Gestion de la relation client
- EU 4. Développement et suivi de l'activité commerciale
- EU 4.1 Etude de cas
- EU 4.2 Analyse de situation commerciale
- EU 5. Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire
- Ufac 1. Langue vivante 2
- Ufac 2. Certification professionnelle

[Fiche détaillée sur le site de l'organisme](#)

Validation de la formation

[BTS banque, conseiller de clientèle \(particuliers\)](#)

Niveau de sortie : Niveau III : BTS, DUT

Métiers préparés

[Chargé/e de clientèle banque](#)
[Guichetier/ère](#)

Modalités pédagogiques

Modalité d'enseignement : formation entièrement présentielle

Durées et rythmes

Organisation des cours : Selon l'entreprise : - 1 semaine en centre / 1 semaine en entreprise
- 2 jours en centre / 3 jours en entreprise

Durée totale : 3000 h

Admission

Niveau d'entrée :

niveau IV (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

Recrutement :

- Rigueur et organisation
- Autonomie et esprit d'initiative
- Disponibilité et dynamisme
- Ponctualité et assiduité
- Aisance relationnelle
- Goût du travail en équipe
- Aptitudes commerciales

jeune de moins de 26 ans

Modalités d'accès :

Nous contacter

Organisme responsable

[Ecoris](#)

Ecoris
574 rue de Chantabord
73000 Chambéry

Tél : 04 79 69 28 17

Fax : 04 79 62 40 67

Mail : chambery@ecoris.com

Site web : <http://www.ecoris.com>

Réf : 26_33095

Mise à jour : 13/06/2019
