

BTS banque, conseiller de clientèle (particuliers)

Objectif

Le BTS Banque-conseiller de clientèle forme des conseillers clientèle ou chargés de clientèle sur le marché des particuliers, appelés à rejoindre la force de vente dans le secteur bancaire et financier. Le titulaire de ce BTS conjugue de solides compétences techniques, notamment juridiques, financières et fiscales avec des capacités comportementales et commerciales. Au contact régulier avec des clients appartenant à la clientèle dit « grand public », son activité principale 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 afin de développer son le portefeuille clients. Dans un premier temps, il peut être appelé à exercer le métier de chargé d'accueil traitant les opérations courantes avant de se voir confier un portefeuille de clientèle en tant que conseiller. Avec de l'expérience, il peut évoluer vers d'autres types de clientèle notamment le marché des professionnels ou vers des fonctions managériales. [Replier](#)

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

• Anecy - Du 02/09/2018 au 26/06/2020


- Institut des professions des IPAC - 42 Chemin de la Prairie - Anecy - 74000 Anecy
- [IPAC](#) - Tél : 04 50 44 19 19
- Contact : Geneviève Choulet ([Contacter](#)) - Tél : 04 50 44 90 57

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Bénéficiaire de l'action	--	

Public : Demandeur d'emploi, Salarié
Etudiants, personnes en reconversion professionnelle

Aire de recrutement : Autres

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

2. **Annecy - Du 03/09/2018 au 28/06/2019**


- Institut des professions des IPAC - 42 Chemin de la Prairie - Annecy - 74000 Annecy
- **IPAC** - Tél : 04 50 44 19 19
- Contact : Geneviève Choulet ([Contacter](#)) - Tél : 04 50 44 90 57

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Bénéficiaire de l'action	--	

Public : Demandeur d'emploi, Salarié
Etudiants, personnes en reconversion professionnelle

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

Durée totale : 1127 h

35 h / semaine

Admission

Niveau d'entrée :

information non communiquée

Recrutement :

Attendus nationaux de la plateforme d'inscription dans l'enseignement supérieur Parcoursup

- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences pour travailler en équipe
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Disposer de compétences en matière de communication écrite et orale
- Etre capable d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- S'intéresser aux activités relevant des secteurs financier et bancaire

Accès

Le BTS Banque, conseiller de clientèle (particuliers) est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac ES, bac pro. Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.

Modalités d'accès :

- La formation s'effectue en deux ans après le BAC.[...]

Organisme responsable

IPAC

Institut des professions des IPAC
42 Chemin de la Prairie
Annecy
74000 Annecy

Tél : 04 50 44 19 19

Mail : fpc@ipac-france.com

Site web : <http://formationcontinue.ipac-france.com>

Réf : 26_57688
Mise à jour : 27/09/2018
