BTS Banque

Conseiller de clientèle

Une formation avant tout commerciale

pour devenir

Conseiller de Clientèle dans le secteur bancaire

Public visé

- **Bac : STMG - général et Pro**
- **Compétences requises :**
  - ***Bon sens relationnel***
  - ***Bonne présentation (indispensable)***
  - ***Intérêt pour les questions économiques, juridiques et financières***
  - ***Rigueur et autonomie***

Objectifs

- Acquérir une démarche commerciale
- Maîtriser les techniques bancaires
- Développer une solide culture économique et juridique

Activités et stages en milieu professionnel

- 14 semaines de stage sur les 2 années
- Une journée en agence une fois par semaine (mercredi ou vendredi)

Horaires de formation

	1ère année	2ème année
• Culture générale et expression	3 h	3 h
• LV1 (anglais)	2 h	2 h
• Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	6 h	6 h
• Développement et suivi de l'activité commerciale	8 h	8 h
• Gestion de la relation client	7 h	7 h
• Ateliers de professionnalisation	4 h	4 h
• Certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)	2 h	2 h
• LV2 (espagnol) – option facultative	2 h	2 h

Épreuves à l'examen

	Forme et durée	Coef
• Culture générale et expression	4 h (écrit)	3
• LV1 (anglais)	2 h (écrit)	1
	20 mn (oral)	1
• Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	4 h (écrit)	4
• Gestion de la relation client	(2 CCF)	5
• Développement et suivi de l'activité commerciale		
Etude de cas	4 h (écrit)	4
Analyse de situation commerciale	30 mn (oral)	2
• Epreuve facultative (certification AMF)	2 h (écrit)	
• Epreuve facultative (LV2 espagnol)	20 mn (oral)	

Les perspectives à l'issue de cette formation

Le métier de Conseiller de Clientèle

La fonction du conseiller de Clientèle

- Développer un fonds de commerce :
  - Vente de produits bancaires
  - Prospection de nouveaux clients

- Gérer un portefeuille clients :
  - Informer
  - Conseiller
  - fidéliser

Activités du Conseiller de Clientèle

- Ouvrir et gérer des comptes

- Vendre :
  - Des produits bancaires
  - Des produits d'épargne financière
  - Des crédits
  - Des produits d'assurance
  - Autres produits de la banque

- Suivre et gérer les risques

Évolution d'un Conseiller de Clientèle

Vers des fonctions d'encadrement :

- Par promotion interne

- Ou en intégrant un cycle de formation supérieure (ITB – Institut Technique de Banque – Master bac+5)

Poursuites d’études

- Licence Pro Banque/Assurance
- Ecole de management
- Université

Témoignages

Coralie - Bac STMG - BTS banque : Après un contrat de professionnalisation avec le Crédit Agricole, actuellement conseiller d'accueil dans la même enseigne

Christopher - Bac L - BTS banque : Conseiller de clientèle particulier au Crédit du Nord depuis son BTS

Julie - Bac S - BTS banque : Après une licence en management, actuellement en deuxième année de master banque finance en alternance à la BNP pour être chargé d'affaires auprès des professionnels

Derya - Bac ES - BTS banque : Actuellement en licence professionnelle banque option gestion de patrimoine en alternance avec le LCL en qualité de conseillère clientèle auprès des particuliers

Audrey - Bac STMG - BTS banque : Après une licence Assurance et un Master en Assurance et Gestion de Patrimoine à l'IAE de Rouen, est actuellement Chargée de compte en Assurance (grands risques - national et international) chez Zurich Insurance à Paris.

Lycée
Porte-Océane
Le Havre

académie
Rouen

Réussir au cœur de la ville