### **FORMACTION INSTITUT**

CENTRE DE FORMATION

Préparation au **BTS Banque Conseiller- clientèle** par Formaction Institut (établissement privé hors contrat)

L'organisation de la formation a pour but de privilégier l'intégration en entreprise grâce à une **formation en alternance** ou grâce à une **formation initiale** des stages courte durée ou des stages longue durée

2 jours en formation /3 jours en entreprise

Durée : 2 ans Diplôme d'état



## Le Programme

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire
- Développement et suivi l'activité commerciale
- Gestion de la relation client

**Stages entreprises: 14 semaines** 

7 semaines en 1<sup>ère</sup> année 7 semaines en 2<sup>ème</sup> année



# BTS Banque Conseiller – clientèle

### Les débouchés

### Activité principale :

Le titulaire du BTS Banque – conseiller de clientèle – option marché des particuliers exerce une fonction commerciale et technique dans un établissement du secteur bancaire et financier. Son activité principale consiste à commercialiser l'offre de produits et de services en informant et conseillant la clientèle dont il a la charge. Il a également pour mission de prospecter de nouveaux clients. L'offre dont il assure la distribution peut être particulièrement large, chaque groupe bancaire cherchant à se différencier de ces concurrents.

#### Types d'organisations ou d'entreprises :

Le secteur bancaire et financier représente un des premiers employeurs privés de France. Les établissements sont soit organisés nationalement, soit constitués d'entités régionales fédérées à l'intérieur d'un groupe. A cela s'ajoute les filiales de banques étrangères sur le territoire national.

#### **Emplois concernés:**

Le métier cible est celui de "conseiller de clientèle" de particuliers, en poste dans les agences et les structures de relations à distance.

La mission s'articule autour de 4 axes :

- accueil et conseil client
- développer une relation de confiance avec les clients
- développer son portefeuille client
- maîtriser les risques liés à l'activité (crédits)