



BTS Banque

Notre BTS BANQUE a pour objectif de **former des conseillers de clientèle** capables de développer une relation de confiance avec la clientèle

- accueillir le client,
- identifier ses besoins
- assurer une vente-conseil adaptée et un suivi personnalisé de qualité



Projet
Rentrée
2024

Section en
APPRENTISSAGE

Perspectives professionnelles

Insertion dans un secteur dynamique
Métier en relation directe avec les clients
Grandes possibilités d'évolution

Champ d'activité

Métier cible : « conseiller de clientèle de particuliers »
Travail dans des établissements du secteur bancaire
(banque, société mutualiste, caisse de crédit...)

Clés de la réussite

Profil commercial, sens du contact
Rigueur professionnelle
Sens de la discrétion et respect de la confidentialité

Recrutement

BAC général
BAC technologique STMG et autres
BAC professionnel tertiaire

BP 115, 10 Route de Civens, 42110 Feurs

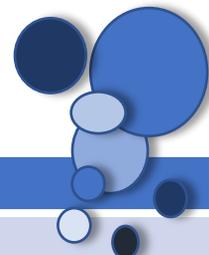
Téléphone 33 (0)44 77 26 37 89

Mail 0421788r@ac-lyon.fr





Contenu de la formation



Matières	Activités
Accompagnement du parcours du client de services bancaires et financiers et Développement commercial	<ul style="list-style-type: none">• Accompagnement du parcours client• Orientation du client vers le bon interlocuteur interne ou externe• Traitement des alertes au quotidien• Accompagnement des usages numériques <ul style="list-style-type: none">• Mise en œuvre d'actions commerciales• Préparation et conduite de la vente-conseil• Consolidation de la relation client <p><i>Matières des techniques de vente et de communication</i> <i>Un conseiller bancaire doit savoir écouter avant de savoir argumenter, répondre aux objections ou conclure une vente</i></p>
Conseil et expertise en solutions bancaires et financières	<ul style="list-style-type: none">• Ouverture et suivi des comptes bancaires• Mise à disposition et suivi des moyens de paiement• Elaboration de solutions d'épargne, d'assurance et de financement <p><i>Etude des produits bancaires et d'assurances car VENDRE n'est possible que si l'on connaît les produits et services</i></p>
Veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle	<ul style="list-style-type: none">• Information des clients sur le système financier• Suivi de l'évolution du marché bancaire, de l'assurance et de la finance• Intégration d'un collectif de travail• Exercice de l'activité dans le cadre juridique propre au système financier• Réalisation d'une veille économique et sociale <p><i>Le futur conseiller bancaire doit avoir une bonne maîtrise des lois et règlements qui encadrent l'activité bancaire</i></p>
Ateliers professionnels	
• Culture générale et expression	
• Langue vivante étrangère : anglais	
14 à 16 semaines de stages en agences bancaires	

Modalités d'évaluation

Evaluation en fin de formation sous forme d'épreuves ponctuelles et en CCF (contrôle en cours de formation)