BTS

BANQUE CONSEILLER DE CLIENTELE PARTICULIERS

Le technicien supérieur en Banque devra acquérir et développer des qualités personnelles telles que :

- *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*

LA PRÉPARATION À ILEC

DURÉE DE LA FORMATION

2 ans avec 14 semaines de stages obligatoires

NIVEAU REQUIS

Baccalauréat

CONDITIONS D'INSCRIPTION :

Recrutement sur dossier et entretien de motivation

ILEC NICE
12, Boulevard Dubouchage
06000 NICE
Tél. : 04 92 17 33 10

ILEC CANNES
10, Rue Mozart
06400 CANNES
Tél. : 04 97 06 64 51

www.ilec.fr
info@ilec.fr

EMPLOI

Le BTS Banque forme des conseillers de clientèle, au sein d'une banque ou d'un établissement financier, chargés du suivi et du développement d'un portefeuille de clients particuliers. Grâce à ses compétences financières, fiscales et juridiques, le conseiller clientèle recommande à ses clients les produits et les services adaptés à leurs besoins et les conseille dans la gestion de leurs comptes. En contact direct avec les clients, le conseiller de clientèle exerce plusieurs grandes missions, dans un marché très concurrentiel :

- Accueil et gestion de la relation clients
- Gestion des comptes clients
- Souscription
- Commercialisation des produits
- Prospection de nouveaux clients

Les débouchés les plus fréquents sont :

- Conseiller clientèle de particuliers junior
- Conseiller clientèle banque à distance
- Conseiller d'accueil et de services à la clientèle
- Technicien des opérations bancaires et d'appui commercial

PRÉPARATION

La formation peut être suivie dans le cadre de la formation initiale, de l'alternance avec un contrat de professionnalisation ou d'un CIF (congé individuel de formation).

PROGRAMMES

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression.
- Langues vivantes.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- ***Gestion de la relation client :*** relation avec les clients, vente et négociation.
- ***Développement et suivi de l'activité commerciale :*** études de cas, analyse de situations commerciales.
- ***Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité***

L'ensemble de cette formation est complétée par des actions professionnelles réalisées au travers de stages en entreprise (formation initiale).

RÈGLEMENT D'EXAMEN

ÉPREUVES	FORME	DURÉE	COEFF.
Culture générale et expression	Ecrit	3 h	**3**
Langue vivante	Ecrit	2 h	**1**
Langue vivante	Oral	20 mn	**1**
Gestion de la relation client	Oral	45 mn	**5**
Développement et suivi de l'activité commerciale : étude de cas	Ecrit	4 h	**4**
Développement et suivi de l'activité commerciale : analyse de situation	Oral	30 mn	**2**
Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité	Ecrit	4 h	**4**