

BTS banque, conseiller de clientèle (particuliers)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

FORMAPOSTE GRAND OUEST
PETITJEAN Gilles
06.33.48.50.56
g.petitjean@formaposte.net

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

* Avoir entre 16 et 29 ans révolus Être éligible au contrat d'Apprentissage moins de 30 ans à la signature du contrat* Être titulaire du Baccalauréat ou Bac+1 ou 2 ans d'enseignement supérieur / avoir une expérience professionnelle (accueil, vente) Être mobile sur un ou plusieurs département(s) Nouvelle Aquitaine (33)
*conformément aux dispositions légales, pas de limite d'âge pour les personnes reconnues en qualité de travailleurs handicapés (RQTH)

Prérequis pédagogiques :

être titulaire du Baccalauréat ou Bac+1 ou 2 ans d'enseignement supérieur / avoir une expérience professionnelle (accueil, vente)

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Cette formation a pour objectif de vous former au métier de Conseiller financier dans le domaine de la banque ou de l'assurance. Vous pourrez acquérir une connaissance approfondie des fondamentaux de la banque et de l'assurance, développer les comportements indispensables à la vie d'entreprise et se préparer à devenir un collaborateur polyvalent pour intégrer une agence bancaire. Cette formation vous permettra d'obtenir un Brevet de Technicien Supérieur Banque (BAC +2) reconnu par le ministère de l'éducation nationale de niveau 5. Pendant le cursus de formation, vous développerez votre connaissance des marchés financiers et des profils clients, les démarches de prospection, de conseil et de vente auprès des clients particuliers. Également, vous analyserez chaque profil client de manière personnalisée pour répondre à leurs besoins et leurs projets. Le BTS Banque : METIER CONSEILLER FINANCIER EN AGENCE H/F Contexte : Premier interlocuteur des clients, vous les accueillez et les accompagnez dans la découverte de l'ensemble des offres de services proposées en bureau de Poste. Vous les orientez vers les interlocuteurs spécialisés en fonction de leurs besoins. Missions : Vous contribuez au développement commercial et au PNB de La Banque Postale Vous contribuez à la qualité de service et au développement commercial du secteur sur lequel vous exercez dans tous les domaines d'activité. Vous assurez un accueil personnalisé et proactif de qualité de tous les clients, professionnels et particuliers pour une gestion des flux optimisée et une prise en charge rapide de leurs demandes au sein d'un bureau de La Poste. Vous proposez des animations et actions commerciales pour développer l'attractivité de l'espace commercial auprès de clientèle nouvelle Vous définissez, mettez en œuvre des conditions d'accueil privilégiées pour les professionnels en lien avec le responsable des clientèles professionnels. Développer et animer un réseau de partenaires Créer et animer un réseau de vente directe Respecter les contraintes de la langue écrite Synthétiser des informations Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les

...

Contenu et modalités d'organisation

Enseignements théoriques et professionnels dispensés par le partenaire pédagogique 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. Référentiel de formation : Gestion de la relation client Développement et suivi de l'activité commerciale Analyse de situation commerciale Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire Culture générale et expression Langue vivante étrangère Nombre d'heures prévisionnelles* : 1350H * information non contractuelle Modalités d'évaluation : En cours et en fin de formation Examens ponctuels et/ou Contrôle en Cours de Formation (CCF). Modalités de validation des

...

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

BTS banque, conseiller de clientèle (particuliers) - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Après la formation... Débouchés vers Les poursuites d'études Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine de la banque-finance (spécialité banque : gestion de la clientèle de particuliers, spécialité chargé de clientèle, spécialité gestion d'actifs financiers back et middle offices etc.), en licence mention finance, en licence du domaine économie-gestion

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00259784	du 01/09/2020 au 30/06/2022	Lormont (33)	FORMAPOSTE GRAND OUEST		Non éligible	
00169548	du 01/09/2020 au 30/06/2022	Lormont (33)	FORMAPOSTE GRAND OUEST		Non éligible	

00259785	du 05/09/2022 au 06/09/2024	Lormont (33)	FORMAPOSTE GRAND OUEST	Non éligible	
00341143	du 04/09/2023 au 08/09/2025	Limoges (87)	FORMAPOSTE GRAND OUEST	Non éligible	
00341128	du 05/09/2023 au 06/09/2025	Lormont (33)	FORMAPOSTE GRAND OUEST	Non éligible	
00341163	du 04/09/2023 au 04/09/2025	Cognac (16)	FORMAPOSTE GRAND OUEST	Non éligible	