

## NOTRE OBJECTIF VOTRE RÉUSSITE

# BTS BANQUE

DIPLÔME D'ÉTAT - RNCP N° 1174 - QUALIFICATION DE NIVEAU 5  
DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT : 01/01/2024



### PRÉREQUIS

Après avoir obtenu un diplôme de niveau BAC, les portes du BTS s'ouvrent à vous.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Le BTS Banque, Conseiller de clientèle forme les spécialistes du marché des particuliers.
- Il vous permettra de devenir une force de vente dans le secteur bancaire et financier.
- Ce BTS vous apportera de solides compétences techniques dans le domaine juridique, financier et fiscal. De nombreuses perspectives d'évolutions peuvent s'ouvrir à vous grâce à l'acquisition de ce BTS.

### COMPÉTENCES NÉCESSAIRES

- Être rigoureux et avoir le sens de l'analyse
- Être à l'aise à l'oral et avoir une bonne présentation
- Avoir un goût pour les chiffres et de l'intérêt pour la finance et l'économie
- Avoir un bon relationnel, le sens du contact et la capacité de travailler en équipe
- Le goût du challenge et une bonne élocution

### NOUS CONTACTER

☎ 04 94 454 438 / 07 81 83 93 95

✉ [fabrik@tetedaffiche.fr](mailto:fabrik@tetedaffiche.fr)

🌐 [www.fabrik.tetedaffiche.fr](http://www.fabrik.tetedaffiche.fr)

📍 153 Avenue André Citroën, 83600 Fréjus

### PROGRAMME

- **Matières générales**
  - Culture générale et expression
  - Langue vivante étrangère
- **Matières professionnelles**
  - Gestion de la relation client
  - Développement et suivi de l'activité commerciale
  - Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire
  - Atelier de professionnalisation

### DURÉE

1 350 heures réparties sur deux ans pour une formation par apprentissage.

2 jours au CFA - 3 jours en entreprise.

En formation initiale, vous devrez effectuer 14 semaines de stage en entreprise :

- 6 semaines consécutives la première année,
- 8 semaines consécutives la deuxième année.

### MODALITÉS

Vous serez amené à passer un entretien et un test d'entrée.

Une fois sélectionné, vous pourrez déposer un dossier de candidature qui sera minutieusement examiné.

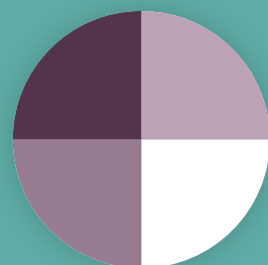
Lors d'un entretien final, nous vous confirmerons votre inscription et nous élaborerons une fiche de recherche d'entreprise.

### DÉLAIS D'ACCÈS

De 8 jours à 6 mois en fonction de la contractualisation.

### NOS ATOUTS

- Un important réseau d'entreprises partenaires
- Des intervenants professionnels et spécialisés dans le commerce
- Une grande école qui forme les leaders et chefs d'entreprise de demain
- Une cohésion entre étudiants, formateurs et une administration incroyable.



## DÉBOUCHÉS DU DIPLÔME

Cette formation vous permettra de postuler sur tous les métiers en rapport avec la banque comme :

- Conseiller en produits financiers et produits bancaires,
- Juriste d'entreprise,
- Conseiller en épargne bancaire,
- Gestionnaire de paie

### Poursuite d'études :

- Licence professionnelles banque, assurance, finance, chargé(e) de clientèle, gestionnaire de clientèle.

Vous pourrez ainsi accéder à des Masters Banque, Banque, assurance, finance et Gestion de risques.

## MISSIONS PRINCIPALES

Au cours de votre BTS BANQUE, vous serez amené à :

- Accueillir des clients
- Gérer et suivre quotidiennement les comptes du portefeuille clients
- Prendre contact avec les clients en cas de litige ou de problème
- Diffuser auprès de la clientèle les informations sur les nouveaux produits susceptibles de les intéresser
- Négocier des taux et des aménagements de contrats
- Effectuer des demandes de crédits
- Négocier des autorisations de découverts
- Proposer et vendre des placements financiers

# LA FABRIK DES LEADERS DE DEMAIN

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre. (Évaluation en centre de formation, évaluation en entreprise par le biais d'entretiens, entretiens individuels d'évaluations).

## RÈGLEMENT D'EXAMEN

ÉPREUVES	COEF.	FORME	DURÉE
Culture Générale et expression	3	Ponctuelle écrite	4h
Langue vivante étrangère 1	2	Ponctuelle écrite et orale	2h20
Gestion de la relation client	5	Ponctuelle orale	45min
Développement et suivi de l'activité commerciale	6		
Étude de cas	4	Ponctuelle écrite	4h
Analyse de la situation commerciale	2	Ponctuelle orale	30min
Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	4	Ponctuelle écrite	4h
Épreuve facultative			
Langue vivante étrangère 2**		Ponctuelle orale	20 min (+ 20 min*)
Certification professionnelle		Ponctuelle écrite	2h

\*Temps de préparation

\*\*La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne comptent.

## MÉTHODES MOBILISÉES

Formation 100% en présentiel par la voie de l'apprentissage.

Méthode pédagogique : exposés, cas concrets, pédagogie active et entraînements de mise en situation.

## TARIFS

Pour consulter les tarifs de prise en charge des formations en apprentissage, cliquez sur le lien suivant : [https://www.francecompetences.fr/app/uploads/2022/09/Référentiel-NPEC-\\_01092022-1.zip](https://www.francecompetences.fr/app/uploads/2022/09/Référentiel-NPEC-_01092022-1.zip)

Dans le cadre d'une formation en initiale, prise en charge à partir de 5 344€.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre.

(Évaluation en centre de formation, évaluation en entreprise par le biais d'entretiens, entretiens individuels d'évaluations).

## POSSIBILITÉ DE VALIDER UN OU DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Vous pouvez valider un ou des blocs de compétences suivant votre parcours. Pour obtenir votre diplôme il vous faut valider l'intégralité des blocs de compétences. Chaque cas étant différent, merci de nous contacter pour un entretien.

## PASSERELLE

Pour consulter les passerelles accessibles depuis ce diplôme consulter le lien suivant : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35474/>

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Document mis à jour le : 01/08/2022