

## **BTS Banque** **option « Marché des Particuliers »**

### ▶ **Conditions d'admission**

- ▶ Etre titulaire d'un bac +2 (BTS, DUT, licence 2...)
- ▶ Avoir été reçu aux tests et entretien de sélection

### ▶ **Objectif**

Cette formation prépare de futurs chargés de clientèle, spécialisés sur le marché des particuliers, à la vente de produits et services bancaires.

### ▶ **Types d'emplois visés**

Chargé de clientèle particuliers, conseiller commercial, guichetier-vendeur

### ▶ **Exemples de missions :**

- ▶ *Accueillir, informer et conseiller les clients*
- ▶ *Communiquer, négocier : vente et gestion de la relation client*
- ▶ *Promouvoir et accompagner l'externalisation des services*
- ▶ *Commercialiser les produits et les services bancaires*
- ▶ *Commercialiser les produits d'assurance*
- ▶ *Développer le portefeuille clients*
- ▶ *Participer aux actions commerciales de l'agence (prospection téléphonique, physique, réception clientèle)*
- ▶ *Suivre et gérer les risques clients*

### ▶ **Contenu :**

- ▶ Culture générale et expression (77 heures)
- ▶ Anglais (77 heures)
- ▶ Economie générale et d'entreprise (110 heures)
- ▶ Economie monétaire et bancaire (75 heures)
- ▶ Droit général et bancaire (75 heures)
- ▶ Techniques bancaires : épargne, produits financiers, assurance, crédit consommation et immobilier (230 heures)
- ▶ Gestion de clientèle : communication, négociation, gestion de portefeuille, plan d'action commerciale (152 heures)
- ▶ Conduite et présentation des activités professionnelles (150 heures)
- ▶ Intégration et BTS Blancs (154 heures)

### ▶ **Durée**

600 heures sur 12 mois

### ▶ **Validation**

BTS : Bac +2, Diplôme d'Etat

### ▶ **Méthodes pédagogiques**

Un rythme d'alternance adapté aux contraintes pédagogiques et à celles de l'entreprise, groupes de petite taille, suivi et accompagnement dans l'entreprise d'accueil tout au long de votre formation.