



Niveau 5  
Bac+2

# BTS BANQUE

Diplôme national d'État  
Titre RNCP 38381\*



Formation dédiée  
aux techniques bancaires

Maîtrise de la relation client  
et de la communication multicanale

En partenariat avec :



\* Diplôme national d'État - Titre RNCP38381 Délivré par Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation - Intitulé Banque - Niveau 5 - Code NSF 313 (Finances, banque, assurances, immobilier)

# BTS BANQUE

Le titulaire du BTS Banque – Conseiller de clientèle commercialise les offres de produits et services de son établissement bancaire en informant la clientèle dont il a la charge. Il est doté d'un bon niveau d'expression, exigé par le monde de l'entreprise ainsi que d'une culture générale nécessaire à son évolution de carrière.

Le métier cible est celui de « conseiller en clientèle », il peut également évoluer par la suite dans le cadre plus large du secteur financier.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Apporter, par son action personnelle, un accueil et un conseil de qualité aux clients.
- Construire et développer une relation de confiance personnalisée avec ses clients en synergie avec la politique commerciale de son établissement.
- Développer le portefeuille clients dont il a la responsabilité dans le respect de la réglementation.
- Maîtriser les risques liés à l'activité, en particulier dans l'octroi et le suivi des crédits, conformément aux procédures internes.

## PROGRAMME

### Matières générales :

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (anglais)

### Matières professionnelles :

- Gestion de la relation client
- Développement et suivi de l'activité bancaire
- Environnement juridique, économique et organisationnel
- Ateliers de professionnalisation

Les



- Méthode d'apprentissage individualisée en anglais
- Certificat Voltaire
- Cours majoritairement animés par des professionnels du secteur de la banque
- Accompagnement personnalisé

## DURÉE DE LA FORMATION

### Formation initiale 24 MOIS :

- Alternance sur les 2 années (rentrée en Septembre)  
1351 heures

Rythme : 2 semaines Entreprise / 2 semaines Formation

## BLOCS DE COMPÉTENCES

- Gestion de la relation client
- Développement et suivi de l'activité commerciale
- Analyse de situations commerciales
- Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère

## MÉTIERS VISÉS

- Conseiller clientèle particuliers
- Gestionnaire de clientèle particuliers
- Conseiller bancaire
- Téléconseiller bancaire

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Bachelor chargé de clientèle patrimoniale
- Licence Chargé de Clientèle Assurance

EN 2023 / 2025

7<sup>ème</sup>  
promotion à l'Ifpass

## PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un Bac (quel que soit le Bac) ou d'un diplôme de niveau 4.
- Pour la signature d'un contrat en apprentissage : avoir moins de 30 ans, excepté pour les publics prioritaires.
- Formation en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Inscription de janvier à septembre.
- **Formation continue** : Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge doit être réalisée par le candidat ou l'entreprise et à l'avance.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours avec des professionnels de la banque
- Supports mis à disposition sur notre plateforme Rise UP

Les



- Toutes les salles sont équipées avec ordinateur et vidéoprojecteur, paperboard et tableau blanc.
- Un learning lab ainsi que des salles informatiques sont à disposition des groupes selon la progression et les orientations pédagogiques des formateurs.
- Un centre de ressources est à disposition des apprenants et des formateurs.
- Un amphithéâtre accueille les conférences auxquelles peuvent assister les apprenants.
- Les formateurs sont principalement des professionnels de la banque : salariés, conseillers, anciens directeurs d'agence...

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Partiels à chaque semestre - « BTS Blancs »
- Examen de l'Éducation nationale à l'issue des deux années

## TARIFS

- **Formation en alternance** : Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise

## LIEUX DE FORMATION

Puteaux / La Défense > Reims

## AU PLUS PRÈS DE VOUS

### proche Paris...

CFA DE L'ASSURANCE > 01 47 76 58 00  
172-174 rue de la République - 92800 Puteaux  
alternance@ifpass.fr - formationcontinue@ifpass.fr

### ... et en régions

CENTRE AGIFPASS REIMS > 9 Rue André Pingat - 51100 REIMS > 03 26 77 81 88 > contact@agifpass.fr  
CENTRE IFPASS Bordeaux > 1 rue du Prince Noir - 33310 LORMONT > 05 56 99 45 41 > bordeaux@ifpass.fr  
CENTRE IFPASS Lyon > 12 avenue des Saules - 69600 OULLINS > 04 37 56 11 86 > lyon@ifpass.fr  
CENTRE IFPASS Marseille > 29 boulevard Vincent Delpuech - 13006 MARSEILLE > 04 91 78 89 09 > marseille@ifpass.fr  
CENTRE IFPASS Niort > 1 rue de l'Industrie - 79000 NIORT > 05 86 59 07 21 > niort@ifpass.fr  
CENTRE IFPASS Strasbourg > 30 avenue de l'Europe - 67300 SCHILTIGHEIM > 03 88 81 64 51 > strasbourg@ifpass.fr



Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap :  
L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain  
adapté en fonction du besoin du candidat.