

BTS BANQUE

Diplôme national d'État - Titre RNCP 1174*

Formation dédiée aux
techniques de la banque

Maîtrise de la relation client
et de la communication
multicanale

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 IFPASS Bordeaux > 202 rue d'Ornano - 33000 BORDEAUX > 05 56 99 45 41 > bordeaux@ifpass.fr
CENTRE IFPASS Lyon > 50 avenue Tony Garnier - 69007 LYON > 04 37 28 76 84 > 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 > 07 64 89 67 15 > niort@ifpass.fr
CENTRE IFPASS Strasbourg > 30 avenue de l'Europe - 67300 SCHILTIGHEIM > 03 88 81 64 51 > strasbourg@ifpass.fr

© Conception / Réalisation Ifpass/AGiFpass - Février 2022



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.



En partenariat
avec :



* Diplôme national d'État - Titre RNCP 1174
Délicré par Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation - Code RNCP : 1174 - Intitulé Banque, Conseiller de clientèle (Particuliers) (BTS) - Niveau 5 - Code NSF 313 (Finances, banque, assurances, immobilier) - Code diplôme 32031310

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.

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

- Savoir 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 de clients dont il a la responsabilité dans le respect des règles de sécurité et 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 innovante en anglais
- Certificat Voltaire.
- English Certificate - Intercountry.
- Cours majoritairement animés par des professionnels du secteur de la banque.
- Préparation et passage de la certification AMF en fin de cursus.

DURÉE DE LA FORMATION

Formation initiale 24 MOIS : (2 options)

- Alternance sur les 2 années (rentrée en Septembre)

2 rythmes, au choix de l'employeur, sont proposés :

- 1 semaine Entreprise / 1 semaine Formation
- Ou 2 ou 3 jours Entreprise / 2 ou 3 jours Formation, toutes les semaines

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Gestion de la relation client
- Développement et suivi de l'activité commerciale – Etude de cas
- 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

POURSUITE D'ÉTUDES

- Analyste de crédit
- Responsable d'agence bancaire
- Gestionnaire de patrimoine

EN 2022 / 2023

1^{ère}
promotion à l'Ifpass

PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un diplôme Bac (quel que soit le bac).
- Pour la signature d'un contrat en apprentissage : avoir moins de 30 ans.
- Formation en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Inscription de janvier à septembre.
- 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 faite à l'avance.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Cours avec des formateurs
- Classes virtuelles / Classes inversées
- E-learning / Video learning

Les



- Toutes les salles sont équipées informatiquement avec ordinateur et vidéoprojecteur, paperboard, tableau blanc, etc.
- Un learning lab ainsi que des salles informatiques sont à disposition des groupes selon la progression pédagogique 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, agents, anciens directeurs d'agence...

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

TARIFS

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

LIEUX DE FORMATION

Puteaux / La Défense > Bordeaux > Lyon > Strasbourg