

# BTS BANQUE CONSEILLER DE CLIENTÈLE

**BTS : DIPLÔME INTERMÉDIAIRE D'UN PARCOURS BACHELOR**

**2ème année au choix en initial ou en apprentissage  
RNCP38381**

**Êtes-vous dynamique, rigoureux, organisé et réactif ?  
Voulez-vous un métier mettant à profit votre sens de l'écoute et de la négociation ?  
Ou bien recherchez-vous une activité demandant éthique et déontologie ?  
Cette formation est faite pour vous !**

## MISSIONS

- Commercialiser, auprès de la clientèle des particuliers, l'offre de produits et de services d'un établissement du secteur bancaire et financier
- Construire une relation de confiance pour fidéliser les clients actuels
- Prospecter de nouveaux clients pour développer le marché
- Maîtriser les risques liés à l'activité

## ATTENDUS

- Sens de l'écoute et du service
- Rigueur, dynamisme, autonomie dans le travail
- Présentation soignée, ponctualité et assiduité
- Capacité à évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Capacité à s'exprimer à l'oral et à l'écrit en langue française, niveau B2 en anglais (CECRL)
- Intérêt porté aux questions économiques, juridiques et managériales

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Compétences techniques et informatiques
- Connaissances juridiques, financières et fiscales
- Maîtrise des contraintes réglementaires et déontologiques
- Aptitudes commerciales et comportementales
- Maîtrise de l'anglais des affaires
- Polyvalence, sens de l'organisation et capacité d'adaptation
- Capacité à hiérarchiser les priorités

**CHARLES PÉGUY MARSEILLE**

*102 Rue Sylvabelle - 13006 Marseille*

**04 91 15 76 40 - [charlespeguymarseille.com](http://charlespeguymarseille.com) - [s.thiebaut@peguy.org](mailto:s.thiebaut@peguy.org)**

*Accès 5 min par métro ligne 1 (Sortie Estrangin)*





## PARCOURS DE PROFESSIONNALISATION

- 14 semaines de stage
- Association de professionnels aux Contrôles en Cours de Formation
- Ateliers professionnels
- Livret de compétences
- Module de formation à la Certification Professionnelle reconnue par l'AMF

## ENSEIGNEMENTS

- **Gestion de la relation client (8h)**
- **Développement et suivi de l'activité commerciale (8h)**
- **Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire (6h)**
- **Culture générale et expression (3h)**
- **LV1 anglais (2h)**
- **Atelier de professionnalisation (4h)**

**TOTAL HEBDOMADAIRE 31h**

### ENSEIGNEMENTS FACULTATIFS :

- **LV2 (2h)**
- **Certification professionnelle (2h)**

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Débouchés dans le secteur bancaire et financier
- Evolution continue de l'environnement professionnel : digitalisation de la relation client (banques en ligne, plateforme téléphonique, consommateur multicanal, applications mobiles et numériques...)
- Évolution de l'offre de produits et de services, évolutions réglementaires et juridiques
- Avec l'expérience, opportunité d'évoluer vers d'autres clientèles ou vers des fonctions managériales

## RECRUTEMENT

### VIA PARCOURSUP

- Baccalauréats professionnels, technologiques et généraux
- Candidats en réorientation selon le profil
- Code NSF 313

Agrément  
Bourses  
Nationales

**bafa**  
Brevet d'aptitude aux fonctions  
d'animateur de centres de vacances  
et de loisirs

**ETS**  
**TOEIC**

## POURSUITES D'ÉTUDES

### À CHARLES PÉGUY BAC +3

- Bachelor Banque Assurance Immobilier \*

(En formation initiale et en alternance)

\*Titre RNCP niveau II (FR) niveau 6 (EU) code NSF 313 délivré par l'ESA

### BAC + 5

- Management des Risques et des Assurances de l'Entreprise \*\*

(En formation en alternance)

\*\*Titre RNCP code 37349 certifié de niveau 7 (EU) en alternance délivré par l'ESA

### À L'EXTÉRIEUR

- Master Banque et Affaires Internationales
- Master professionnel Banque Finance Assurance