



Le titulaire du BTS Banque-Conseiller de clientèle exerce une fonction commerciale et technique dans un établissement du secteur bancaire et financier, sur le marché des particuliers. Il est en contact régulier avec des clients appartenant au segment de clientèle dit « grand public ». Son activité consiste à

commercialiser l'offre de produits et services de son établissement en informant et conseillant la clientèle dont il a la charge. Il a également pour mission de prospecter de nouveaux clients, et est autorisé à exercer des activités d'intermédiation dans les domaines de l'assurance.

Caractéristiques

De nombreux projets sont menés durant les deux années d'étude. Ils permettent :

- Acquérir la posture commerciale et l'ouverture sur l'environnement bancaire, dans un contexte concurrentiel, pour répondre aux attentes d'une clientèle exigeante et informée.
- Gérer et développer un portefeuille de clients particuliers (étudiants, salariés, retraités...);
- Créer, entretenir et pérenniser la relation bancaire avec ses clients;
- Répondre à tous leurs besoins bancaires (placements, moyens de paiement, crédits, services...).
- Prendre en compte les aspects réglementaires, déontologiques et de maîtrise des risques au quotidien

Débouchés professionnels

OU ?

Dans les secteurs bancaire et financier privés en France. Les établissements sont soit organisés nationalement soit constitués d'entités régionales fédérées à l'intérieur d'un groupe. À cela s'ajoutent les filiales de banques étrangères sur le territoire national.

Disciplines enseignées et horaires

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Culture générale et expression	3h	3h
Langue vivante	2h	2h
Gestion de la relation client	7h	7h
Développement et suivi de l'activité commerciale	8h	8h
Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	6h	6h
Ateliers de professionnalisation	4h	4h
Certification professionnelle AMF*	-	2h

QUEL METIER ?

Le métier cible est celui de conseiller de clientèle de particuliers. Il peut s'exercer dans les agences et les structures de relations à distance, au sein d'une banque (générale, mutualiste, coopérative), d'une caisse d'épargne et de prévoyance, d'une caisse de crédit municipal, d'une société financière ou d'un établissement financier de la Poste.

* Préparation au module professionnel de certification AMF (Autorité des Marchés Financiers)