

## FORMATION PROPOSEE PAR UFA LYCEE SAINT-JEAN MEMBRE DU CFA ASPECT

### Les + du Lycée Saint-Jean

- ⊕ Une école à forte notoriété.
- ⊕ Des partenariats avec + de 500 entreprises.
- ⊕ Des formations personnalisées adaptées au marché de l'emploi.
- ⊕ Une structure moderne, des moyens pour progresser et s'épanouir.
- ⊕ Une équipe pédagogique motivée, dynamique et professionnelle.
- ⊕ Une pédagogie active.

### Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti.

Sous réserve de l'accord de prise en charge d'un OPCO finançant la formation (formalités effectuées par le CFA ou l'employeur) et après signature d'un contrat d'apprentissage.

### Accessibilité

L'établissement est accessible aux personnes en situation de handicap. Registre public d'accessibilité disponible à l'accueil.

Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.

### POUR NOUS CONTACTER

LYCEE SAINT-JEAN / UFA  
1 Chemin de l'Espérance CS 81177  
25003 BESANCON CEDEX  
Téléphone : 03.81.47.42.27  
Mail : [superieur@notredamesaintjean.com](mailto:superieur@notredamesaintjean.com)

CFA ASPECT 20 rue Mégevand 25000  
BESANCON  
SIRET : 394 454 516 00029  
Déclaration d'activité : 43250109825  
Code UAI : 02519345

# BTS

# BANQUE CONSEILLER DE CLIENTELE PARTICULIER

RNCP [RNCP1174](#) Référentiel : [BTS BANQUE](#)

**RYTHME DE L'ALTERNANCE :**  
**1 SEMAINE EN ENTREPRISE 1 SEMAINE EN FORMATION**  
**DUREE DE LA FORMATION : 1435 HEURES SUR 2 ANS**

### Objectifs visés :

La/le titulaire du BTS BANQUE est un(e) professionnel(le) qualifié(e) dans :

- Les techniques juridiques et commerciales,
- La gestion de la relation client,
- La commercialisation et l'offre de produits et de services.

### Les secteurs d'activité :

Elle/il exerce son activité, en respectant la réglementation en vigueur, dans les secteurs suivants :

- Etablissements bancaires, financiers, courtiers.

### TYPE DE DIPLOME

- Diplôme d'Etat de niveau 5

### PREREQUIS ET CONDITIONS D'ACCES

- Être titulaire d'un Bac général, technologique, professionnel,
- Être âgé de 16 ans à 30 ans
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater),
- Être déclaré apte à la visite médicale à l'embauche.

### MODALITES ET DELAI D'ACCES

- Candidature via la plateforme ParcoursSup
- Entretien de mai à juillet
- Hors ParcoursSup candidature d'avril à septembre

### QUALITES REQUISES

- Grande capacité à communiquer et à négocier,
- Capacité d'adaptation, de discrétion de qualités relationnelles, de persuasion et de rigueur,
- Sens de l'organisation et des responsabilités, aptitude au travail en équipe.

### MODALITES PEDAGOGIQUES

- En présentiel (41 semaines de cours sur les 2 années)
- Plateforme Ecole Directe
- Office 365
- Pédagogie active

### ACCESSIBILITE HANDICAPES

- Salles adaptées en rez-de-chaussée.
- Restauration en rez-de-chaussée.
- Accompagnement pédagogique.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Enseignement général : Culture Générale, Langues Vivantes, Economie Juridique et Organisationnelle.
- Matières professionnelles : Gestion de la relation client, développement et suivi de l'activité commerciale.

### MODALITES D'EVALUATION

- Suivi en continu au fil de l'année
- 2 BTS blancs par an
- Examen final et contrôle en cours de formation

### HORAIRES EN FORMATION

- De 8h00 à 17h30

### POURSUITES D'ETUDES

- Poursuite d'études en Bac+3.

### DEBOUCHES

- Conseiller clientèle,
- Chargé de gestion de portefeuille clients,
- Chargé de commercialisation de produits et services,
- Conseiller spécialisé en immobilier
- Responsable d'agence.

### PASSERELLES

- BTS et DUT tertiaires,
- Licence (Université de FC),
- Vie active.

### POSSIBILITE DE VALIDER CERTAINS BLOCS DE COMPETENCE

- Oui, (nous contacter).