

BANQUE CONSEILLER DE CLIENTÈLE PARTICULIER

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

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

DURÉE DE LA FORMATION : 1435 HEURES SUR 2 ANS

→ RYTHME DE L'ALTERNANCE : 1 SEMAINE EN ENTREPRISE, 1 SEMAINE EN FORMATION

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 DIPLÔME

Diplôme d'Etat de niveau 5

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- 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.

MODALITÉS ET DELAI D'ACCÈS

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

QUALITÉS 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.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- En présentiel (41 semaines de cours sur les 2 années)
- Plateforme Ecole Directe
- Office 365
- Pédagogie active
- Mise en situation, TD...

ACCESSIBILITÉ HANDICAPÉS

- Salles adaptées et restauration en rez-de-chaussée.
- Accompagnement pédagogique.
- Prise en compte des besoins d'adaptation (réfèrent handicap).

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement général :

Culture Générale et Expression, Environnement économique et Environnement Juridique.

Matières professionnelles :

Gestion de la relation client, Développement et suivi de l'activité commerciale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 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'ÉTUDES

→ Poursuite d'études en Bac+3.

DÉBOUCHÉS

- 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 BUT tertiaires,
- Licence (Université de FC),
- Vie active.

POSSIBILITÉ DE VALIDER CERTAINS BLOCS DE COMPÉTENCE

→ Oui, (nous contacter).