

**BTS BANQUE - CONSEILLER DE CLIENTÈLE en APPRENTISSAGE**  
**Organisation des Enseignements au CFA EN 61**

MATIÈRES	Horaire hebdomadaire
Culture générale et expression	4.5h
Anglais	3h
Gestion de la relation client	7h
Développement et suivi de l'activité commerciale	8h
Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	6h
Ateliers de professionnalisation	4h
Certification professionnelle	1.5h
Travail en autonomie	1h
<b>TOTAL</b> alternance toutes les 2 semaines	<b>35h</b>

**Organisation de l'examen**

Matières	Durée	Coefficient
Culture générale et expression	Écrit de 4h	3
Anglais	Écrit de 2h Oral de 20'	2
Gestion de la relation client	CCF	5
Développement et suivi de l'activité commerciale - Etude de cas - Analyse de situation commerciale	Écrit de 4h Oral de 30'	4 2
Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	Écrit de 4h	4
<b>Épreuve facultative :</b> Certification Professionnelle (AMF)	Écrit de 2h	
<b>Une formation rémunérée avec à la clé un examen</b>		



**BTS Banque**  
**CONSEILLER DE CLIENTELE**  
**par apprentissage**

**Journée portes ouvertes :**  
**Samedi 7 mars 2015**



CFA EN 61 - Lycée Jean Guéhenno  
 16, rue Pierre Huet –CS 30269 61105 Flers cedex  
 Tél : 02 33 96 39 24/ Mail : cfaen61@ac-caen.fr

# BTS BANQUE - CONSEILLER DE CLIENTELE

Formation par alternance en deux ans réservés aux jeunes attirés par l'apprentissage

## Ses tâches

- Vendre des produits et services bancaires en face à face ou à distance
- Gérer une relation commerciale
- Détecter les opportunités commerciales
- Gérer un portefeuille clients
- Réaliser des actions commerciales ponctuelles...



## Ses domaines d'intervention

Le titulaire du BTS BANQUE - CONSEILLER DE CLIENTÈLE (Particuliers) exerce ses activités :

- dans les banques privées ou mutualistes
- dans les établissements de crédits ou d'assurance
- dans les agences en ligne...

## Profil recherché :

Candidats motivés avec de très bonnes connaissances générales : **avoir la fibre commerciale**, avoir une excellente qualité de présentation, et surtout **aimer les challenges**, être à l'écoute, être doté d'un **esprit ouvert**, **être réactif** et persévérant...

## Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, l'apprenti doit être capable de vendre des produits et services bancaires :

- Comme les compte-chèques, cartes bancaires, package, toute sorte de livrets bancaires, des produits techniques d'épargne liés à la bourse ou à l'assurance-vie, toute sorte de crédit (consommation, voiture, immobilier), des produits retraites et des contrats d'assurance liés à la protection de biens et de personnes.
- En tenant compte des contraintes juridiques, fiscales et commerciales...

