



BANQUE



BTS

BAC+2



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?




Le secteur bancaire connaît depuis quelques années une mutation en profondeur : informatisation des process, banque à distance, Internet, globalisation, importance accordée au client..

Dans ce contexte, il recherche aujourd'hui des collaborateurs à dominante commerciale également capables de travailler dans un contexte de changements permanents et de maîtriser des outils et des techniques avancées.


Le titulaire du BTS Banque est destiné à exercer principalement des fonctions de « chargé de clientèle » mais il pourra également, en fonction de son profil, évoluer dans d'autres domaines. Le chargé de clientèle, qui s'appuie sur les techniques de l'information et de la communication, construit une relation directe et suivie avec ses clients : ouverture et gestion des comptes, commercialisation de produits et services attachés aux comptes, promotion des produits de bancassurance, de crédits ou de modes de financement, montage de dossiers, suivi et gestion des risques clients.


Les élèves en cours de BTS Banque en Alternance sont intégrés parmi les agences des plus grandes banques françaises.


POURQUOI CHOISIR IFC ?

 Plus de 30 ans d'expérience

 Titres certifiés

 Candidature gratuite

 Accompagnement

 Insertion professionnelle

 Proximité

PÔLE D'ACTIVITÉS 1 - ACCOMPAGNEMENT DU PARCOURS DU CLIENT DE SERVICES BANCAIRES ET FINANCIERS

Accompagnement du parcours client.

- Accueil et accompagnement client en agence et à distance, utilisation des outils omnicanaux, fiabilisation des informations client et gestion des agendas.

Orientation du client vers le bon interlocuteur interne ou externe.

- Accompagnement client dans les opérations courantes, orientation vers les interlocuteurs adaptés et sensibilisation aux offres complémentaires.

Traitement des alertes au quotidien.

- Vérification des documents, utilisation des outils de cotation, gestion des alertes et application des mesures anti-fraude et anti-blanchiment.

Accompagnement des usages numériques.

- Détection de la vulnérabilité numérique, prévention en cybersécurité, gestion de la e-réputation et formation aux outils de banque à distance.

PÔLE D'ACTIVITÉS 2 - DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Mise en œuvre d'actions commerciales

- Analyse des données commerciales, participation aux actions de prospection et fidélisation, ainsi que traitement des opportunités issues du système d'information.

Préparation de la vente-conseil.

- Appropriation de la situation personnelle et patrimoniale du client. Analyse du fonctionnement de ses comptes. Application des préconisations de l'établissement.

Conduite de la vente-conseil.

- Accueil du client ou prospect, qualification de la demande, proposition d'une solution personnalisée, négociation des conditions, et conclusion de l'entretien dans le respect de la réglementation.

Consolidation de la relation client.

- Rédaction du compte rendu, contrôle du contrat, traitement des demandes complémentaires, suivi de la satisfaction et gestion des relances.

PÔLE D'ACTIVITÉ 3 - CONSEIL ET EXPERTISE EN SOLUTIONS BANCAIRES ET FINANCIÈRES

Ouverture et suivi des comptes bancaires.

- Analyse de la situation personnelle, matrimoniale,

LE PROGRAMME :

patrimoniale et fiscale du client, suivie de l'ouverture, de la gestion et de la clôture du compte, en conformité avec les réglementations et les procédures internes.

Mise à disposition et suivi des moyens de paiement.

- Proposition de moyens de paiement, prévention des risques associés, et gestion des incidents selon la réglementation et les procédures internes.

Elaboration d'une solution d'épargne.

- Identification des produits d'épargne et des instruments financiers adaptés à la situation du client.

Elaboration d'une solution d'assurance.

- Identification et suivi des assurances de personnes, de biens et de responsabilité adaptées à la situation du client.

Elaboration d'une solution de financement.

- Caractérisation des financements, évaluation de la solvabilité, montage du projet avec les partenaires, et suivi du crédit.

PÔLE D'ACTIVITÉ 4 - VEILLE ORGANISATIONNELLE, JURIDIQUE, ÉCONOMIQUE ET SECTORIELLE

Information des clients sur le système financier français, européen et international.

- Sensibilisation au rôle du système financier et bancaire et application de la réglementation prudentielle.

Suivi de l'évolution du marché bancaire, de l'assurance et de la finance.

- Recueil d'informations sur l'environnement, analyse des stratégies de marché, contribution à la cybersécurité et à la politique de responsabilité sociétale et environnementale.

Intégration d'un collectif de travail.

- Collaboration avec l'écosystème, analyse des styles de management, application des choix sociaux de l'établissement et participation à la démarche qualité.

Exercice de l'activité dans le cadre juridique propre au système financier.

- Respect du cadre juridique et déontologique, et mise en œuvre de contrats commerciaux.

Réalisation d'une veille économique et sociale.

- Prise en compte de l'environnement économique et social et suivi des décisions de l'État et des institutions.

Ils en parlent mieux que nous



BANQUE

RÈGLEMENT D'EXAMEN ...

	Durée	Mode	Coef
Expression française	3h	Écrit	3
Langue Vivante 1 : écrit _____	2h	Écrit	1
Langue Vivante 1 : oral _____	20 min	Oral	1
Accompagnement du parcours du client de services bancaires et financiers	30 min	Oral	3
Développement commercial _____	45 min	Oral	4
Conseil et expertise en solutions bancaires et financières _____	4h	Écrit	6
Veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle _____	4h	Écrit	4
Épreuve facultative			
Langue vivante 2 _____	20min	Oral	
Certification professionnelle AMF _____	2h	Écrit	
Engagement citoyen _____	20min	Oral	

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

LES DÉBOUCHÉS

- Chargé de clientèle
- Gestionnaire de patrimoine
- Gestionnaire de portefeuille client
- Opérateur de marchés
- Conseiller financier

9 CAMPUS
Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence

LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un niveau 4 (BAC)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+3
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- Concours d'entrée en écoles de commerce

IFC ALÈS
04 66 30 40 92
ales@ifc.fr

IFC AVIGNON
04 90 14 15 90
avignon@ifc.fr

IFC MARSEILLE
04 91 32 19 29
marseille@ifc.fr

IFC MONTPELLIER
04 67 65 50 85
montpellier@ifc.fr

IFC NÎMES
04 66 29 74 26
nimes@ifc.fr

IFC PERPIGNAN
04 68 67 42 89
perpignan@ifc.fr

IFC ST ÉTIENNE
04 77 92 11 50
stetienne@ifc.fr

IFC VALENCE
04 75 85 36 44
valence@ifc.fr

WESFORD
CLERMONT-FERRAND
04 63 30 11 30
info@wesford-clermont.fr