

BTS BANQUE

Conseiller de clientèle



PIGIER 
Performance

Enseignement Technique Privé Sous Contrat avec l'Etat
8 Rue Françoise d'Eaubonne - 31200 TOULOUSE
Tél. : 05.61.21.83.64 - Fax : 05.61.21.32.97
www.pigier.com

LE METIER

Le métier de chargé de clientèle s'articule autour de 3 axes :

- Construire et développer une relation de confiance personnalisée avec chaque client,
- Développer quantitativement un portefeuille de clients,
- Contribuer par son action personnelle à un accueil de qualité.

LE PROFIL

Un goût très marqué pour le relationnel et un profil commercial sont indispensables.

Vous aimez :

- Les techniques commerciales,
- Les métiers de la banque et de la finance,
- Les technologies de l'information et de la communication.

Vous avez :

- Le goût de la communication et du travail en équipe,
- Une aptitude à la négociation commerciale,
- La volonté d'acquérir des connaissances techniques spécifiques au milieu bancaire.

LES DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

La profession a évolué : le secteur bancaire a évolué de façon importante dans ses conditions d'exercice et dans la nature de ses activités, aussi le profil des postes occupés par ses collaborateurs a changé.

La demande reste stable et porte principalement sur des chargés de clientèle particuliers, hommes ou femmes, ayant une très bonne aptitude à la négociation commerciale.

Les fonctions peuvent évoluer vers des fonctions de chargés de clientèle professionnelle ou de chef d'agence bancaire, selon le potentiel du salarié recruté.

LES POURSUITES D'ÉTUDES

Licences professionnelles Droit, économie, gestion assurance, banque, finance.

Classe préparatoire management gestion post-bac.

Grandes écoles par concours parallèles.

Ecoles spécialisées.

NATURE DE LA FORMATION

GRILLE HORAIRE	1ère ANNÉE Cours + (TD)	Horaire Global Annuel
Culture générale et Expression	2h + (1h)	84H
Langue Vivante Etrangère	1h + (1h)	56h
Gestion de la Relation Client	3h + (4h)	196H
Développement et suivi de l'activité commerciale	5h + (3h)	224H
Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	3h + (3h)	168H
Ateliers de professionnalisation	1h + (3h)	112H
Langue vivante 2 (facultatif)	2h	56H
Accès en autonomie au laboratoire et de communication	3h	84h

14 semaines de stages sur 2 ans OBLIGATOIRE

LES EPREUVES DE L'EXAMEN

EXAMEN	COEF	DUREE	FORME
E1 Culture Générale et Expression	3	4h	Ecrit
E2 Langue Vivante Etrangère 1	1 1	20 mn 2h	Oral Ecrit
E3 Gestion de la Relation Client	5		CCF 2 situations
E4 Développement et suivi de l'activité Commerciale	4 2	4h 30 mn	Ecrit Ponctuelle Oral
<ul style="list-style-type: none"> • Etude de cas • Analyse de situation commerciale 			
E5 Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	4	4h	Ecrit
EF1 Langue Vivante 2		20 mn	Ponctuelle Orale

ADMISSION

Recrutement :

- Baccalauréats STMG,
- Baccalauréats Professionnels : Commerce, Vente, Accueil Relation Clients et Usagers, Comptabilité, Gestion Administration, Secrétariat.

Possibilités de bourses d'enseignement supérieur et de bourses ERASMUS pour les stages à l'étranger.

Pour vous inscrire :

Toutes les démarches sont effectuées à partir de l'adresse : **www.admission-postbac.fr** et **sur rendez-vous auprès du secrétariat du Chef d'Etablissement.**

Procédure de recrutement :

Une commission de recrutement étudie chaque dossier et établit un classement.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

- Une équipe pédagogique disponible
- Accompagnement personnalisé
- Accueil des étudiants boursiers
- Des équipements informatiques et pédagogiques performants
- Stage européen : Charte ERASMUS

Lycée Technique Privé
sous contrat d'Association avec l'Etat
8 Rue Françoise d'Eaubonne
31200 TOULOUSE
Tél. : 05.61.21.83.64 - Fax : 05.61.21.32.97
www.pigier.com