

BTS Banque

Option Marché des Particuliers

Bac⁺²

DIPLÔME
D'ÉTAT

Le titulaire du BTS Banque a pour perspective de participer à la promotion des offres de services, de produits bancaires et d'assurance pour le particulier.

Il **exerce** son activité au sein des établissements bancaires et financiers. Il **participe** à l'actualisation des informations recueillies, au suivi des comptes, à l'application des règles de sécurité et de confidentialité. Sa mission est d'informer et conseiller le client, d'adapter la communication en fonction des "événements clients", d'accompagner le client dans ses projets et d'organiser des actions de prospection, de fidélisation et de développement. Il **veille** à la gestion du portefeuille clients, à la mise en oeuvre des actions commerciales et à la réalisation des objectifs.

EMPLOIS VISÉS

- Chargé(e) de clientèle auprès des particuliers
- Conseiller financier

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Le BTS est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves de l'examen affectées de leur coefficient.

ÉPREUVES	MODE	DURÉE	COEFF.
Culture et expression	Écrit	4 h	3
Anglais	Écrit Oral	2 h 20 mn	2
Gestion relation client	Oral	45 mn	5
Développement et suivi activité commerciale : Etude de cas Analyse de la situation commerciale	Écrit Oral	4 h 30 mn	4 2
Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire	Écrit	4 h	4
Certification professionnelle	Écrit	2 h	1

VOTRE PROFIL

- Rigueur et organisation
- Autonomie et esprit d'initiative
- Disponibilité et dynamisme
- Ponctualité et assiduité
- Aisance relationnelle
- Goût du travail en équipe
- Aptitudes commerciales

VOTRE PROGRAMME

Durée des études : 2 ans

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Environnement économique
 - > Économie générale
 - > Management des entreprises
- Économie monétaire et bancaire
 - > Marchés monétaires et financiers
 - > Institutions bancaires
- Environnement juridique
 - > Droit général
 - > Droit bancaire
- Gestion de la clientèle et communication professionnelle
 - > Veille et recherche d'informations sur l'environnement du métier
 - > Gestion et développement du portefeuille client
 - > Gestion de la relation client et mise en oeuvre d'opérations commerciales
 - > Analyse de l'activité et des résultats
- Techniques bancaires
 - > Gestion des comptes clients
 - > Épargne bancaire et non bancaire
 - > Vente de crédits et produits d'assurance
 - > Gestion du risque
- Actions bancaires appliquées
 - > Préparation et suivi des actions appliquées
 - > Maîtrise des techniques de l'entretien

CHAMBÉRY | ANNECY | ANNEMASSE | ALBERTVILLE | LYON

ECORIS
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE



www.ecoris.fr