

CHARGE DE CLIENTELE BANQUE

BTS
Partenariat
CFPB

Assure le conseil, la promotion et la vente de produits et services financiers. Peut réaliser des analyses de marché d'entreprises. Peut accorder ou refuser des demandes de prêts.

Exemples d'emplois envisageables à terme :

**Assistant service clientèle, Conseiller d'accueil en banque,
Chargé de clientèle, Conseiller financier**

**Formation
rémunérée**
ALTERNANCE
60% entreprise
40 % CFC
Contrat de
professionnalisation

Votre profil :

- . Bonne expression écrite
- . Esprit d'équipe et de collaboration
- . Autonomie et rigueur
- . Discrétion

Conditions d'accès :

- . Titulaire du baccalauréat

Votre programme

Durée de la formation : 2 ans

- CULTURE GENERALE et EXPRESSION
> Permettre une communication efficace à l'oral et à l'écrit
- ECONOMIE GENERALE, ECONOMIE D'ENTREPRISE et DROIT
> Les fondements de la connaissance économique, les fonctions économiques, le financement de l'économie, la régulation, les relations économiques internationales, l'économie mondiale
> L'approche de l'entreprise, gestion des activités et centre de gestion, stratégie des entreprises, société et éthique
> Le droit et l'activité économique, cadre juridique, mécanismes juridiques fondamentaux, activité commerciale de l'entreprise, relations de travail dans l'entreprise, les consommateurs, les relations inter entreprises
- ECONOMIE MONETAIRE ET BANCAIRE
> Traitement des opérations d'épargne et de crédit.
Mise en œuvre du contrôle, lois et réglementations, connaissance du client, traitement des opérations, protection de l'acheteur à crédit, difficulté de paiement

- GESTION DE LA CLIENTELE et COMMUNICATION PROFESSIONNELLE
> Veille informative, analyse du fonds de commerce, la gestion et le développement d'un portefeuille de clients, mise en œuvre d'opérations commerciales, gestion de la relation client l'analyse de l'activité et des résultats
- TECHNIQUES BANCAIRES DU MARCHÉ
> Evolution du marché bancaire, connaissance du client, l'ouverture de compte, la gestion des moyens de paiement, la gestion des comptes, la vente de produits et services, vente de produits épargnes, assurances et crédits, la gestion du risque
- TECHNIQUES BANCAIRES APPLIQUEES
> Le marché, fiscalité et outils de gestion, l'analyse économique et financière, les techniques de financement, l'optimisation de la rentabilité, gestion active d'un portefeuille
- CONDUITE DE PROJET
> Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu
- LANGUE VIVANTE ETRANGERE
> Savoir exercer sa profession aussi en anglais

POLE SUPERIEUR LYCEE SAINTE SOLANGE

59 rue de la Gare 36028 CHATEAUROUX CEDEX

Tél : 02.54.53.50.00

Tél : 06.22.82.97.92

Mail : polsupstesolange@gmail.com

Site : leon13.com

