



**2 ANS**  
EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE



DIPLÔME D'ÉTAT  
**BAC +2**

# BTS Banque, conseiller clientèle

Titre RNCP de niveau 5 (Bac +2) reconnu par l'État - Code RNCP : 1174

Le **BTS Banque, conseiller clientèle** est une formation qui prépare les étudiants à devenir des conseillers financiers compétents et polyvalents, capables de répondre aux besoins des clients en matière de services bancaires. Les diplômés de ce programme sont prêts à occuper des postes clés au sein des institutions bancaires, où ils exercent un rôle crucial dans le conseil aux clients, la gestion de comptes, la commercialisation de produits financiers, la gestion des risques, et la conformité réglementaire. Ils acquièrent des compétences essentielles telles que la compréhension des produits bancaires, l'analyse financière, la gestion de portefeuille, et la résolution de problèmes financiers. De plus, ils apprennent à communiquer efficacement et à développer des relations de confiance avec la clientèle.

Ce diplôme forme des professionnels aptes à opérer dans le secteur bancaire en constante évolution, et à jouer un rôle clé dans la gestion des finances personnelles et professionnelles des clients.

## Métiers préparés

- > Conseiller clientèle junior
- > Conseiller clientèle banque à distance
- > Conseiller d'accueil et de services à la clientèle
- > Technicien des opérations bancaires et d'appui commercial

## Admission

- > Être titulaire d'un titre de niveau 4 (Bac)
- > Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement



## Organisation

- > **Lieu de formation :** Clermont-Ferrand
- > **Durée et dates :** 2 ans de septembre 2024 à mai 2026
- > **Rythme d'alternance :** 15 jours en entreprise et 15 jours en cours
- > **Formation accessible :** directement via notre site internet
- > **Modalités d'accès :** sélection sur dossier, tests et entretien individuel
- > **Période d'inscriptions et de recrutement :** de décembre 2023 à septembre 2024
- > **Coût de la formation :** aucun frais pédagogique n'est demandé aux alternants.



CCI Formation Puy-de-Dôme - ©Freepik - Ne pas jeter sur la voie publique

Suivez-nous !

[www.cciformation63.com](http://www.cciformation63.com)



## Les «Plus» de l'école CCI Formation

*Notre école dispose d'un vaste réseau d'entreprises partenaires, offrant aux étudiants de multiples opportunités d'alternance dans divers secteurs.*

*Notre équipe vous accompagnera dans la recherche de contrats en alternance, facilitant ainsi votre transition vers le monde professionnel.*

*Notre établissement favorise un environnement d'apprentissage de qualité grâce à des classes à effectif réduit, permettant une attention personnalisée de nos formateurs.*

*Vous bénéficierez d'un suivi individualisé de nos responsables formation tout au long de votre parcours, garantissant votre succès.*

### ÉVÉNEMENTS TOUT AU LONG DE L'ANNÉE

- > Journée d'intégration
- > Visites entreprises
- > Soirée tuteurs/alternants
- > Soirée de fin d'année
- > Cérémonie de remise de diplôme

### ✉ CONTACT

**Bénédicte VIGOUROUX**  
Responsable formation

04 73 44 72 20 - 06 58 21 32 55

[benedicte.vigouroux@puy-de-dome.cci.fr](mailto:benedicte.vigouroux@puy-de-dome.cci.fr)

à partir d'avril 2024

**Hall32**

32 Rue du Clos Four  
63100 Clermont-Ferrand

## Programme

### Gestion de la relation client

- > Assurer un accueil de qualité dans des situations variées
- > Préparer l'argumentaire et la négociation
- > Conduire l'entretien en face à face ou à distance
- > Analyser de façon critique la gestion de la relation
- > Communiquer en situation professionnelle

### Développement et suivi de l'activité commerciale

- > Distribuer l'ensemble de la gamme de produits et financements proposés par l'établissement
- > Analyser un portefeuille de clientèle
- > Suivre et vérifier l'atteinte des objectifs
- > Participer à la gestion des risques au quotidien

### Environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire

- > Informer le client sur le cadre juridique et réglementaire
- > Se situer et situer son activité de conseiller de clientèle dans le contexte général d'évolution de la profession bancaire
- > Pratiquer la veille par rapport à l'actualité économique, juridique et organisationnelle du secteur
- > Intégrer un comportement éthique et déontologique dans l'exercice des différentes activités

### Enseignement Général

- > Culture générale et expression
- > Communication en langue vivante étrangère (anglais)

## Aptitudes nécessaires

- > Sens du contact client et du service
- > Qualités d'organisation
- > Esprit logique, rigueur
- > Goût du challenge pour réussir les objectifs commerciaux



**CCI Formation**

 CCI PUY-DE-DÔME  
CLERMONT AUVERGNE MÉTROPOLE