

Niveau 5

BTS Banque - Conseiller de Clientèle

Durée : 2 ans en alternance



Lycée Leverger, Sainte Marie

De septembre 2023 à juin 2025

OBJECTIFS

Les résultats du réseau



Commercialiser l'offre de produits et services de son établissement en informant et conseillant la clientèle. Prospecter de nouveaux clients. Respecter la réglementation et les principes déontologiques propres à la profession.

Gestion de la relation client

- Accueillir le client ;
- Entrer en relation avec un prospect ;
- Promouvoir tous les canaux d'accès à la banque ;
- Identifier les besoins du client ;
- Assurer une vente-conseil adaptée au client ;
- Pratiquer la négociation ;
- Assurer le suivi de la relation.


Le développement et le suivi de l'activité commerciale

- Pratiquer les ouvertures et des clôtures de compte
- Distribuer l'ensemble de la gamme de produits, services et financements
- Analyser un portefeuille de clientèle ;
- Suivre et vérifier l'atteinte des objectifs en cohérence avec la stratégie de l'entreprise ;
- Exploiter les fichiers commerciaux ;
- Participer à la gestion des risques au quotidien.

Pré-requis

- Être titulaire Baccalauréat technologique STMG/Baccalauréat professionnel (Commerce, Vente, GA)/Baccalauréat général (ES, L, S).
- Avoir des compétences en matière de communication orale et écrite.
- Notions de communication en langue étrangère et particulièrement en anglais.
- Compétences relationnelles propres aux métiers de la relation client: sourire, sens du contact, discrétion, excellente présentation, écoute...
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques.
- S'intéresser à la négociation et aux relations commerciales.

 CFA Académique RUN

 0262 29 46 49
0692 10 39 25

 cfaacademique@ac-reunion.fr

 FTLV Réunion

 www.ftlvreunion.fr