

Les avantages de l'apprentissage

Pour l'entreprise

- Pérenniser l'activité tout en préparant une embauche réussie.
- Prendre une décision gagnante...
- Tester en situation réelle l'opportunité d'une embauche.
- Investir sur les atouts et qualités de la jeunesse.
- Accompagner par le CFA dans le parcours d'embauche de mon apprenti, de la réflexion à la décision.
- Disposer de compétences nouvelles et d'une force de travail utile lorsque mon apprenti prend de l'assurance.
- Partager les pratiques du métier.
- Prendre du recul sur l'activité,
- Réfléchir à l'entreprise et à son développement
- Préparer l'avenir
- Créer des liens avec les partenaires.
- Assurer la transmission de mon savoir-faire, sans laquelle mon métier n'a pas d'avenir.

Pourquoi choisir le CFA de la CCIG

Le Centre de Formation d'Apprentis, cumule les avantages d'un centre de formation d'expérience :

- Une expérience de + de 15 ans dans la formation de niveau bac + 2 et bac + 3
- Un réseau de plus d'une centaine d'entreprises partenaires
- Des équipes pédagogiques engagées
- Des taux de réussite équivalent à ceux de la formation initiale.

Les aides aux entreprises

- Primes
- exonérations
- crédits d'impôts.

CONTACTS

Cayenne

CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS

41 Zone artisanal GALMOT – BP 49
97324 CAYENNE Cedex

Immeuble du CFA de la Chambre des Métiers

Téléphone : 05 94 29 96 80 / Télécopie : 05 94 29 96 81
cfa@guyane.cci.fr

Saint-Laurent du Maroni

Maison de l'Entreprise et
de la Formation de l'Ouest
Avenue Christophe Colomb
97320 SAINT LAURENT DU MARONI

Téléphone : 05 94 34 78 99 / Télécopie : 05 94 34 17 09
cfa@guyane.cci.fr

Avec vous, nous construisons l'avenir

BTS BANQUE

Conseiller de clientèle



CCIGUYANE

**Centre de Formation
d'Apprentis**

**DEVELOPPER ET PROMOUVOIR
L'APPRENTISSAGE**





BTS BANQUE – Conseiller de clientèle



« Le BTS BANQUE – Conseiller de clientèle »

Diplôme National ou diplôme d'Etat Bac + 2, s'adressant à un public en apprentissage et en professionnalisation sur 2 ans.

Alternance : 1 semaine en entreprise et 1 semaine en centre de formation.

Ce secteur d'activité nécessite une présence plus longue en entreprise durant certaines périodes d'activités intenses.

L'objectif du BTS :

Le titulaire du BTS Banque-Conseiller de clientèle exerce une fonction commerciale et technique dans un établissement du secteur bancaire et financier, sur le marché des particuliers. À ce titre il est en contact régulier avec des clients appartenant essentiellement au segment de clientèle dit « grand public ».

Sa mission s'organise autour de trois axes :

1. Construire et développer une relation de confiance, avec chaque client, dans le cadre de la politique commerciale arrêtée par son établissement,
2. Développer quantitativement et qualitativement un fonds de commerce, notamment en améliorant le taux d'équipement des clients en produits et services,
3. Contribuer, par son action personnelle, à un accueil de qualité.

Le titulaire du BTS Banque-Conseiller de clientèle est autorisé, conformément au Code des assurances, à exercer des activités d'intermédiation dans les domaines de l'assurance de personnes et de

l'assurance de biens et de responsabilité (niveaux 2 et 3 de capacité professionnelle).

Conseiller de clientèle sera à ce titre en charge de toutes les opérations nécessaires au bon fonctionnement des comptes clients, comme la distribution des produits et des services attachés aux comptes, la promotion et l'utilisation des technologies de transmission des informations, la distribution de produits d'épargne bancaires et non bancaires et de gestion collective, la promotion des crédits à la consommation, des crédits immobiliers et des produits d'assurance et le montage des dossiers ainsi que le suivi et la gestion des risques clients.

Les secteurs d'activité concernés :

Banque de particuliers, banque mutualiste ou coopérative, d'épargne et de prévoyance, caisses de crédit municipal, société financière, autres établissements financiers ...).

Les matières enseignées

- * Langue Vivante Etrangère
- * Culture Générale et Expression
- * Economie générale et d'entreprise
- * Economie monétaire, Droit général et bancaire
- * Gestion et communication de la clientèle
- * Techniques bancaires
- * Actions bancaires appliquées
- * Soutien pédagogique (aide à la vie professionnelle)
- * Informatique et communication
- * Langue Vivante 2

Types de contrat

- **Contrat d'Apprentissage** (-26ans)
- **Contrat de Professionnalisation** (tout public)
- **Période de Professionnalisation** (salariés)

Les débouchés du BTS BANQUE

- Chargé de clientèle Banque
- Chargé de clientèle pour Particuliers/Professionnelle
- Conseiller financier
- Conseiller d'accueil banque
- Conseiller Prévoyance
- Directeur d'agence...

Il pourra ensuite évoluer, dans le cadre de son parcours professionnel, vers des fonctions d'encadrement par promotion interne, ou en intégrant un cycle de formation supérieure.

Poursuivre ses études

Le titulaire du BTS Banque pourra poursuivre ses études en choisissant une Licence ou un Master I puis II

Conditions d'Admission

Avoir entre 16 à 25 ans révolus

Les conditions pour intégrer la formation :

Être titulaire d'un Bac général S, ES, L (option maths) ou du Bac technologique spécialité STMG

1 – Dossier de candidature :

Le dossier permet d'apprécier le suivi scolaire.

2 – Tests écrits :

Les tests sont constitués d'épreuves (Culture Générale, Langues, et matières professionnelles).

3 – Entretien et motivation :

L'entretien permet de vérifier la cohérence du Projet professionnel ainsi que la motivation et l'aptitude du candidat à suivre la formation.