

BTS Banque : Marché des particuliers Option : Négociation Commerciale

Le BTS Banque a pour but de former de futurs chargés de clientèle en direction des particuliers, des collaborateurs possédant de solides connaissances de l'économie et du droit appliqués aux activités bancaires ainsi qu'un haut niveau de technicité en matière de gestion de clientèle.

EVOLUA FORMATION se différencie en proposant une option complémentaire de Négociation Commerciale qui alliée à la technicité bancaire permettra d'acquérir la double compétence nécessaire pour la perspective d'évolution de carrière.

METIERS

Perspectives professionnelles

Conseiller (ère) clientèle de particuliers,
Conseiller (ère) clientèle de professionnels,
Conseiller(ère) en assurance,
Conseiller (ère) en centre d'affaires,
Conseiller (ère) en gestion de patrimoine
Responsable de financement de projet,
Responsable d'agence bancaire.

PROGRAMME

Enseignements professionnels :

Gestion de la clientèle et communication professionnelle
Techniques bancaires
Actions bancaires appliquées
Economie monétaire et bancaire
Droit général et bancaire
Aide à la vie professionnelle

Option : Négociation commerciale

Enseignements généraux :

Economie générale et économie d'entreprise
Français
Anglais

PROFIL DES CANDIDATS

Principales qualités requises

Motivation forte pour le domaine bancaire et financier,
Aptitude au raisonnement et à la logique,
Sens aigu de la communication,
Sens de l'organisation et de la rigueur.

Conditions d'admission

Diplômé du baccalauréat.
Après entretien individuel de motivation et tests.

Inscriptions sous différents statuts

Contrat de professionnalisation, Congé Individuel de formation...

Rythme de Préparation au BTS (Diplôme d'Etat niveau III)

Jours de formation : 15 jours en centre / 15 jours en agence