



BTS BANQUE

Conseiller bancaire de proximité (H/F)

Décret n° 95-665 du 9 mai 1995 portant règlement général du brevet de technicien supérieur
Arrêté du 22-11-2023 Fiche RNCP38381, Titre niveau 5, Date de validité : 31/12/2028

Fiche RNCP <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38381/>

Date d'enregistrement de la fiche: 15/12/2023

Date de validité : 31/12/2028

Mise à jour le 12/02/2025

MÉTIER PRÉPARÉ

Le Conseiller Bancaire de Proximité a pour objectif de répondre aux enjeux de nos clients bancaires Grand Public.

Il apporte un conseil personnalisé et de qualité aux clients et prospects, en garantissant l'accessibilité, l'instantanéité de la prise en charge et la résolution au premier contact, en physique et à distance. Il participe à la gestion du portefeuille Grand Public et le conseil associé.

PRÉ-REQUIS

- Vous êtes titulaire du BAC
- Vous avez au moins 3 mois d'expérience dans le domaine commercial/ relation client
- Avoir moins de 30 ans sauf situation dérogatoire cf article L6222-2 du code du travail

PROCESSUS D'ADMISSION*



*Le parcours d'admission comporte plusieurs étapes dont le format peut varier en fonction de la formation

RÉMUNÉRATION

[Cliquez ici pour voir la grille de rémunération](#)

NOM DU CERTIFICATEUR

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET
DE LA RECHERCHE

DURÉE DE FORMATION

1364 heures de formation théorique réparties sur
24 mois + réalisation de missions terrain en
entreprise.

Dates de début et fin de contrat *:

01/09/2025 au 31/08/2027

*sous réserve de modification

FRAIS DE SCOLARITÉ

- Formation gratuite
- Formation financée par l'OPCO des
Entreprises de Proximité (OPCO EP)

DÉLAIS D'INSCRIPTION

En moyenne, il faut prévoir 3 à 5 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation.
Se référer à l'onglet calendrier de formation sur le site internet*.

*Attention, les dates de clôture sont indicatives et peuvent être modifiées en fonction du nombre de candidatures

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS Banque-conseiller de clientèle (particuliers) exerce une fonction commerciale et technique dans un établissement du secteur bancaire et financier, sur le marché des particuliers. Il commercialise l'offre de produits et services de son établissement, informe et conseille la clientèle dont il a la charge et prospecte de nouveaux clients. Dans ce métier de conseil et de vente, les qualités relationnelles jouent un rôle primordial. Le titulaire du diplôme est appelé à travailler dans un environnement complexe et concurrentiel et à s'adapter à une grande variété de canaux de distribution : agences physiques et virtuelles, Internet, réseaux sociaux, bureau tactile. Pour réussir dans sa mission, il devra conjuguer de solides compétences juridiques, financières et fiscales avec des capacités comportementales et commerciales.

BLOCS DE COMPÉTENCES

- Accompagnement du parcours du client de services bancaires et financiers
- Développement commercial
- Conseil et expertise en solutions bancaires et financières
- Veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle

SUITE DE PARCOURS

Licence ou titre de niveau 6 dans le secteur
bancaire

TAUX DE RÉUSSITE

[Cliquez ici pour voir nos chiffres clés](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le référentiel d'évaluation est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de la finalité du diplôme. Il peut comporter des unités dont l'obtention est facultative. Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve.

Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme. Ils reçoivent de manière automatique, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et des blocs de compétences correspondants.

Le jury, nommé pour chaque session par arrêté du recteur d'académie, est présidé par un enseignant-chercheur ou par un inspecteur d'académie-inspecteur pédagogique régionale de la spécialité du diplôme. Il est composé à parts égales :

- De professeurs de l'enseignement public, représentant la majorité des personnels enseignants, dont un enseignant-chercheur, et s'il y a lieu, de professeurs de l'enseignement privé sous contrat ou exerçant en centre de formation d'apprentis ou en section d'apprentissage.
- De membres de la profession intéressée par le diplôme, employeurs et salariés.

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Pas de passerelle ni d'équivalence

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation modulaire, individualisée, accompagnement personnalisé ; Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Documents écrits - Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias

Contrat d'alternance: 1 semaine de formation théorique suivie de 3 à 4 semaines de pratique en entreprise

Lieux de formation chez un partenaire pédagogique* :

Bourgogne Franche Comté : ESBANQUE - DIJON

Grand Est : ESBANQUE - REIMS, NANCY, STRASBOURG

Normandie : ESBANQUE - CAEN, ROUEN

Hauts de France : ESBANQUE - VILLENEUVE D'ASCQ

*accessibles aux personnes à mobilité réduite

MÉTIERS VISÉS

- Conseiller ou futur conseiller clientèle de particulier
- Conseiller clientèle à distance
- Conseiller d'accueil et de services à la clientèle
- Technicien des opérations bancaires et d'appui commercial

CONTACT

Référent Pédagogique: Valérie
BOUDRINGHIN
alternance@formaposte-iledefrance.fr

Référent Handicap: Charlotte DELASSUS
c.delassus@formaposte-iledefrance.fr