

Les débouchés

LES DEBOUCHES PROFESSIONNELS

À l'issue de sa formation le jeune diplômé peut exercer des fonctions, dans un établissement du secteur bancaire, de **chargé d'accueil**.

Après une expérience réussie sur ce poste, le titulaire du BTS Banque pourra devenir **conseiller de clientèle particulier** en agence bancaire : il est chargé du suivi et du développement d'un portefeuille de clients.

Le chargé de clientèle, titulaire du BTS Banque, peut ensuite évoluer, dans le cadre de son parcours professionnel, vers des **fonctions d'encadrement** (responsable d'agence) ou **d'expertise** (gestionnaire de patrimoine ou conseiller entreprise) par promotion interne ou en intégrant un cycle de formation supérieure.

LA POURSUITE D'ETUDES

À L'UNIVERSITÉ

- ◆ Licence professionnelle Banque, option Gestion de la clientèle des particuliers,
- ◆ Licence mention Finance ou mention Monnaie et finance
- ◆ Licence Économie-Gestion

EN ECOLES DE COMMERCE

A Tahiti ou par le biais des admissions parallèles (Concours Passerelle et Tremplin) avec une spécialisation en Banque-Finance

Les partenaires

LES BANQUES



BANQUE DE POLYNÉSIE

L'ASSOCIATION ATEA – NUI

L'association a été créée le 23 septembre 2005. Elle est composée exclusivement d'étudiants motivés et soucieux de promouvoir l'image du technicien supérieur en :

- Assistant de Gestion PME-PMI
- Banque (marché aux particuliers)
- Étude et économie de construction

Cette association a pour rôle :

- D'assister l'étudiant dans ses démarches professionnelles.
- Contribuer à la formation de ses membres.
- Représenter la formation reçue par les étudiants.
- Organiser toutes actions permettant de s'autofinancer.

LYCEE POLYVALENT TAIARAPU NUI



BTS BANQUE

« **Conseiller de clientèle** »



BP 7014
98719 TARAVALO
Tél : (689) 40 54 71 71 / Fax : 40 57 00 47

Courriel : sec_dir@lyctara.ensec.edu.pf

Courriel association :
associationateanui.lyctar@gmail.com

Présentation de la formation

PROFIL RECHERCHÉ

L'étudiant de BTS Banque est bachelier de l'enseignement général, de l'enseignement technologique (STMG) ou même de l'enseignement professionnel.

Il est rigoureux et organisé, autonome et entrepreneurial, ponctuel et assidu. Il est également doté d'une grande capacité d'adaptation.

Il a une aisance relationnelle, le goût du travail en équipe, des capacités commerciales ainsi qu'une bonne aptitude au raisonnement et à la logique.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BTS Banque « Conseiller de clientèle » permet d'acquérir les compétences suivantes :

- ◆ Acquérir une démarche commerciale d'écoute et de conseil
- ◆ Connaître la gamme de produits de sa propre banque et de la concurrence
- ◆ Maîtriser le droit et les techniques bancaires
- ◆ Savoir utiliser les logiciels de gestion de comptes et de clientèle «GRC - CRM»
- ◆ Organiser des actions de prospection et de fidélisation
- ◆ Analyser les informations client pour préparer l'entretien commercial

Organisation des études

DISCIPLINES ET HORAIRES

Matières	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	3H	3 H
LV1	2 H	2 H
Gestion de la relation client	7 H	7 H
Développement et suivi de l'activité commerciale	8 H	8 H
Environnement économique, juridique et organisationnel	6 H	6 H
Ateliers de professionnalisation	4 H	4 H
Certification AMF	2 H	2 H
Total	33 H	33 H
Accès en autonomie aux équipements professionnels (salles informatiques)	3 H	3 H



Expérience en agence



LES EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

LES ATELIERS DE PROFESSIONNALISATION

Les étudiants sont au lycée pour travailler des situations d'entreprise, les gammes de produit ou assister à des interventions de professionnels.

LES STAGES

Les stages sont obligatoires. Ils représentent **quatorze semaines** sur les deux années de BTS. Ils se déroulent en période scolaire.

Les stages s'organisent en plusieurs périodes :

- ◆ en 1ère année, 1 semaine en septembre, 3 semaines en janvier et 4 semaines en juin,
- ◆ en deuxième année, 4 semaines en octobre et 2 semaines en janvier.