

Institut Bancaire de Formation



Institut Bancaire de Formation

Diplômes reconnus
Entrée Post-bac hors Parcoursup



Institut Bancaire de Formation
208, boulevard du Mercantour
Bâtiment Space C
06200 - Nice
04 93 19 41 21 - www.ibf-edu.org

Suivi scolaire
et professionnel



Institut Bancaire de Formation

+ de 800 entreprises
partenaires



Aide à la recherche
de stage

BTS Banque Conseiller de clientèle Particuliers

Rentrée en Mai 2019 - Diplômé en Juin 2020

Descriptif

Le titulaire du BTS Banque est appelé à exercer principalement les fonctions de "chargé de clientèle" en direction des particuliers.

Les activités réalisées par le titulaire du BTS Banque sont les suivantes :

- Ouverture de compte,
- Distribution des produits d'épargne,
- Promotion des crédits immobiliers et montage de dossiers,
- Promotion des produits d'assurance,
- Suivi et gestion des risques clients.

Débouchés

Former des chargés de clientèle pour les établissements suivants :

- Banque,
- Caisse d'Épargne,
- Société de crédit.

Poursuite d'études : Bac + 3 en banque, finance, assurances, produits financiers.

Profil

Femme ou Homme organisé(e), réfléchi(e), il (elle) possède une bonne culture générale et un tempérament commercial.

Il a pour objectif les intérêts de son entreprise, de ses clients, de ses partenaires.

Organisation

- 5 jours par semaine en école de commerce,
- 14 semaines de stage en entreprise,
- Contrôle continu, examens oraux et écrits,
- **Challenge international de vente**

Matières enseignées

- Culture Générale et Expression
- Langue Vivante Etrangère (Anglais)
- Economie Générale et Economie d'Entreprise
- Economie Monétaire et Bancaire - Droit Général et Bancaire
- Gestion de la Clientèle et Communication Professionnelle
- Techniques Bancaires du Marché des Particuliers
- Conduite et Présentation d'Activités Professionnelles



Formation
en 1 an

Suivi scolaire
et professionnel



Institut Bancaire de Formation

+ de 800 entreprises
partenaires



Aide à la recherche
de stage

Bac + 3 Chargé(e) de Clientèle en Banque, Assurances et Produits Financiers

Descriptif

Le(la) chargé(e) de clientèle banque, assurances et produits financiers est l'interlocuteur privilégiés des prospects. Il analyse, évalue leurs besoins, les conseils selon leur situation.

Il organise et assure la prospection, négocie, conclue la vente des contrats, réalise le suivi du portefeuille des client.

Cette formation permet la validation des acquis théoriques et pratiques imposés par la réglementation du code des assurances pour la délivrance de la carte professionnelle (ORIAS)

Débouchés

Conseiller bancaire, conseiller en assurance, conseiller financier, commercial en produits d'assurances, conseiller en placements financiers,...

Profil

Femme ou Homme de terrain, il (elle) est organisé(e), réfléchi(e), il (elle) possède une culture bancaire solide

Il a pour objectif les intérêts de son entreprise, de ses clients, de ses partenaires.

Organisation

- Formation de 12 mois,
- 2 jours par semaine en école de commerce,
- Périodes de temps plein en entreprise,
- Contrôle continu, examens oraux et écrits,
- Participation à des concours internationaux, challenge international de vente.
- Préparation au TOEIC,

Matières enseignées

- Gestion & Développement de l'activité commerciale,
- Conseil auprès des particuliers, professionnels et entreprises,
- Commercialisation des produits d'assurance et de banque,
- Vente de produits santé et prévoyance, de produits d'épargne et bancaires,
- Produits financiers & Produits bancaires,
- Compte de dépôt, Epargne à vue, à terme, Services d'investissement, Produits financiers,

Les crédits, La relation banque / entreprise

Assurance de personnes, Prévoyance et régimes de retraite

La prévoyance en IARD (incendie, accidents et risques divers),

Introduction au monde boursier,

L'approche patrimoniale,

Les assurances des professionnels

- Droit général, Droit appliqué à la banque et aux assurances,

- Communication & Marketing digital, Informatique





Obtenez votre Bac+3 en 2 ans seulement

Procédure de Sélection & d'Accompagnement

ETAPE 1

Entretien d'information & Dossier de Candidature

Choisir une orientation n'est pas chose simple, un conseiller vous éclaire sur les attentes métier, sur les contenus de parcours et les débouchés.

ETAPE 2

Tests de sélection

Portant sur la culture générale, l'expression écrite, l'Anglais, la logique et une étude de cas

ETAPE 3

Entretien de Motivation

Vous présentez oralement vos projets et ambitions, vous exposez vos motivations, votre personnalité, vos attentes et votre vision du monde de l'entreprise.

ETAPE 4

Délibération

Les admissions sont réfléchies en fonction de chacune de ses étapes. La motivation et la cohérence du projet professionnel étant des critères essentiels.

Les Banques partenaires participent également à ces délibérations.

ETAPE 5

La recherche d'entreprise

Avec nos collaborateurs, vous êtes appuyé(e) et soutenu(e). Vous participez à des ateliers de préparation au recrutement, êtes mis(e) en relation avec nos partenaires.



BTS Banque en 1 an en formation à temps plein
14 semaines de stage en Banque de Réseaux
Financement possible par Pôle Emploi, CPF, apport personnel.
Coût de la formation : 6.900 euros.

**Bac + 3 Chargé(e) de Clientèle en Banque, Assurance et Produits
Financiers en 1 an**
Formation en Alternance
Prise en charge, **Formation rémunérée**

