

Formations Bancaires



Diplômes reconnus
Entrée Post-bac hors Parcoursup



UFIP Business School
208, boulevard du Mercantour
Bâtiment Space C
06200 - Nice
04 93 19 41 21 - www.ufip-bs.com



Suivi scolaire et professionnel



+ de 800 entreprises partenaires



Aide à la recherche d'entreprise

BTS Banque Conseiller de Clientèle particuliers

Description

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.

Matières Enseignées

- Culture Générale et Expression Langue Vivante (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.

Profil

Titulaire d'un Bac + 2 ou d'un diplôme niveau V.

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.

Débouchés

Former des chargés de clientèle pour les établissements suivants:

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



Formation Professionnelle Continue

Organisation

- 5 jours par semaine en école de commerce,
- 14 semaines de stage en entreprise,
- Contrôle continu,
- Examens oraux et écrits
- Laboratoires entrepreneuriaux,
- Participations à des concours (Business Game, Les Négociales)

Poursuite d'études

Bac + 3
Banque, Finance, Assurances, Produits financiers.

Formation de 12 mois
Rentrée en mai 2020 - Diplômé(e) en 2021



Suivi scolaire
et professionnel



+ de 800 entreprises partenaires



Aide à la recherche d'entreprise

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

Description

Le(la) chargé(e) de clientèle banque, assurances et produits financiers est l'interlocuteur privilégiés des prospects.

Il analyse, évalue leurs besoins, les conseille selon leur situation.

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

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)**.

Cette formation comprend la préparation à la certification de l'**AMF, indispensable pour exercer pleinement la profession.**

Profil

Titulaire d'un Bac + 2 ou d'un diplôme niveau V.

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

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

Matières Enseignées

- Gestion & Développement de l'Activité Commerciale,
- Conseil auprès des Particuliers, Professionnels et Entreprises,
- Produits d'Assurance et de Banque,
- Vente de Produits Santé et Prévoyance, de Produits d'Epargne et Bancaires,
- Services d'Investissement,
- Produits Financiers, Crédits,
- La Relation Entreprise
- Assurance de Personnes,
- Prévoyance et Régimes de Retraite,
- IARD (incendie, accidents et risques divers),
- Introduction au Monde Boursier,
- L'Approche Patrimoniale,
- Assurances des Professionnels,
- Droit Général, Droit appliqué à la Banque et aux Assurances,
- Marketing Digital.

Débouchés

- Conseiller bancaire,
- Conseiller en assurance,
- Conseiller financier,
- Commercial en produits d'assurances,
- Conseiller en placements financiers...



Apprentissage
et
Professionnalisation

Organisation

- **1 semaine en école** / 2 semaines en entreprise.
- Périodes de temps plein en entreprise,
- Contrôle continu, examens oraux et écrits,
- Laboratoires entrepreneuriaux,
- Participations à des concours (Business Game, Les Négociales)

Poursuite d'études

Bac + 4 / 5

**Dirigeant d'Entreprise,
Gestion de Patrimoine,
Développement, Stratégie,
Communication,
Marketing...**

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, FONGECIF, 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 **Apprentissage**
Prise en charge, **Formation rémunérée**



www.ufip-bs.com