



BTS Banque



Objectifs

- Gérer la relation client
- Développer et suivre l'activité commerciale – étude de cas
- Analyser les situations commerciales
- Connaître l'environnement économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire



Contenu de la formation

- Assurer un accueil de qualité dans des situations variées
- Préparer l'argumentaire et la négociation
- Conduire l'entretien en face à face ou à distance
- Analyser de façon critique la gestion de la relation
- Communiquer en situation professionnelle
- Analyser une ou plusieurs situations professionnelles
- Rechercher une ou des solutions aux problèmes posés ou détectés
- Adapter l'offre faite au client en tenant compte de sa situation et des objectifs de l'établissement bancaire
- Justifier ou argumenter les solutions et/ou les offres proposées et/ou les actions à réaliser
- Mettre à jour les bases d'information sur la clientèle
- Organiser son activité et se situer dans le contexte de la profession bancaire et dans celui de son organisation
- Pratiquer la veille par rapport à l'actualité économique, juridique et organisationnelle du secteur,
- Intégrer un comportement éthique et déontologique dans l'exercice des différentes activités.
- Culture générale et expression
- Langue vivante LV1 : Anglais
- CESBF : Conseil et expertise en solutions bancaires et financières
- APCSBF : Accompagnement du parcours du client de services bancaires et financiers
- DEVCO : Développement commercial
- VOGES : Veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle
- Ateliers de professionnalisation

Type d'action
Apprentissage

Lieu de formation
Lycée général et
technologique Jean-Paul
Sartre
93 avenue François
Mitterrand
69675
BRON CEDEX

Date de session
Du 01/09/2026 au 31/07/2028

FORMATION
EN
ALTERNANCE

Chiffres clés 2025

100 % de réussite 75.6 % de satisfaction

Absence de certains indicateurs en raison de taux de retours non significatifs

Les points forts de la formation

- Complémentarité avec la voie scolaire

Organisation

Rythme de la formation : temps plein

Durée indicative : 2 ans

Durée totale en heures : 1350 heures

Nombre d'heures en centre : 1350 heures

Nombre d'heures en entreprise : heures

Effectif mini/maxi : 8 - 16

Modalités d'enseignement : formation entièrement présentielles

Modalités d'entrée et de sortie : entrées/sorties à dates fixes



Modalités pédagogiques

Parcours de formation : en groupe

Équivalence et passerelles: Une passerelle permet d'accéder à une autre certification ou formation en valorisant les compétences déjà acquises. Elle peut dispenser d'une partie de la formation. L'équivalence reconnaît que deux certifications ou blocs de compétences couvrent les mêmes compétences et ont la même valeur. Elle peut entraîner une dispense d'épreuves. A étudier au cas par cas en fonction du parcours du candidat.

Méthodes pédagogiques : Cours théoriques et mise en situation professionnelle.

Matériel et moyens utilisés : Plateaux techniques, salles informatiques.

Intervenants : formateurs spécialisés dans le domaine et enseignants Éducation nationale...

Modalités d'évaluation et/ou Modalités de Validation : Contrôle en cours de formation et examen final

Possibilité de valider des blocs de compétences : oui



Métiers visés

c1206 : gestion de clientèle bancaire

Niveau de sortie niveau 5 (Bac +2 BTS ou DUT)	Spécialités de formation NSF 313 Finances, banque, assurances	Code RNCP/RS RNCP38381	Nom du certificateur Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche	Date certification 15/12/2023	Accessible par la VAE Oui	Mise à jour 20/02/2026
					Formation certifiante Oui	



Contact Formation

GRETA CFA Lyon Métropole
41 rue Antoine Lumière
69008 LYON
04 78 78 84 84
contact.greta.lyonmetropole@ac-lyon.fr

Madame ELIBOL Estelle
Conseiller(ère) en formation continue
estelle.elibol@ac-lyon.fr



<https://greta-cfa.ac-lyon.fr/greta/greta-cfa-lyon-metropole>