

BTS BANQUE EN ALTERNANCE

Titre de niveau 5 (équivalent BAC+2) enregistré au RNCP (RNCP 38381)

CERTIFICATEUR

Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche

DATE D'ENREGISTREMENT

31/12/2028

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC.
- Contrat d'apprentissage.
- Une première expérience professionnelle est appréciable
- Avoir un casier judiciaire vierge (Bulletin numéro 3)

FRAIS DE SCOLARITÉ

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

DÉLAIS D'INSCRIPTION

(durée estimée entre la demande du bénéficiaire et de début de la formation)

En moyenne, il faut prévoir 3 à 4 mois entre le dépôt de candidature et l'entrée en formation

DURÉE DE FORMATION

1350 heures de formation théorique réparties sur 24 mois + réalisation de missions terrain en entreprise.

PROCESSUS D'INSCRIPTION

1

Inscription sur le site internet de Formaposte,

2

Demande de renvoi d'un dossier de candidature,

3

Présélection des dossiers (complets) en commission pédagogique,

4

Entretien à distance avec un jury constitué des membres de Formaposte et de la Poste Groupe,

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Cette offre de formation est accessible aux personnes disposant d'une Reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH). Pour plus d'informations, vous pouvez consulter cette page ([Accessibilité handicap](#)) et/ou demander à être mis en relation avec l'un de nos référents handicap (contact@formaposte.com).

DÉTAILS DE LA FORMATION

OBJECTIFS DE FORMATION

(aptitudes et compétences visées par la formation et acquises à l'issue)

- 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.
- Adapter l'offre faite au client en tenant compte de sa situation et des objectifs de l'établissement bancaire tout en respectant les contraintes réglementaires et organisationnelles.
- Mettre à jour les bases d'information sur la clientèle.
- Appréhender et réaliser un message écrit.
- Intégrer un comportement éthique et déontologique dans l'exercice des différentes activités.
- Pour retrouver la liste complète des compétences attestées par la formation, cliquez ici :

[Fiche RNCP 38381](#)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

(En cours et en fin de formation)

- Examens ponctuels et/ou Contrôle en Cours de Formation (CCF).

VALIDATION DES BLOCS

(Possibilité de valider tout ou partie des blocs de compétences)

Le diplôme est délivré au candidat qui a obtenu une moyenne générale ≥ 10 sur 20 à l'ensemble des évaluations affectées de leur coefficient. Le candidat ajourné conserve, à sa demande, le bénéfice des notes ≥ 10 sur 20 et présente l'ensemble des unités non détenues.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

(Et/ou moyens et/ou outils utilisés pour mener à bien la formation)

Pédagogie active : cours théoriques, travaux pratiques, études de cas, travaux de groupe, mises en situation opérationnelles.

POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite vers des diplômes ou titres de niveau 6 (équivalent BAC+3).

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Conseiller de clientèle, chargé de clientèle en agence bancaire .

Tous nos chiffres sur la formation

[FORMAPOSTE EN CHIFFRES](#)

Contact

contact@formaposte.com

MÉTIERS POSSIBLES

CONSEILLER BANCAIRE DE PROXIMITÉ (H/F)

BTS BANQUE

CONTRATS D'APPRENTISSAGE DE 24 MOIS

Au sein d'une **agence La Banque Postale**, le conseiller bancaire de proximité (H/F) 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.

MISSIONS EXERCÉES

METTRE EN ŒUVRE LA GESTION COLLECTIVE DU PORTEFEUILLE GRAND PUBLIC DE VOTRE AGENCE :

- Vous **optimisez** la prise en charge des clients du portefeuille et développez le nombre de clients rencontrés.
- Vous **contribuez** au développement de la synergie avec les chargés de clientèle sur les activités bancaires.

GARANTIR UNE EXPÉRIENCE CLIENT DE QUALITÉ ET INCARNER LES VALEURS DE L'ENTREPRISE :

- Vous **favorisez** l'accueil du client et définissez les modalités de suivi en fonction de ses besoins
- Vous **traitez** la demande du client de bout en bout.
- Vous **utilisez** tous les outils digitaux à votre disposition (banque en ligne par exemple) et **accompagnez** le client dans leur prise en main.
- Vous **préparez** vos rendez-vous pour apporter un conseil adapté à chaque client en tenant compte de son historique.
- Vous **restez informé** de l'actualité financière et économique.

DÉVELOPPER LE POTENTIEL COMMERCIAL DU PORTEFEUILLE GRAND PUBLIC:

- Vous **organisez** votre activité hebdomadaire en termes de rendez-vous programmés en face à face et à distance.
- Vous **accrochez** les clients avec des solutions complémentaires adaptées à leurs besoins.
- Vous **garantissez** la connaissance client pour l'orienter vers les solutions et/ou interlocuteurs adaptés à son profil
- Vous **êtes sensible** à la maîtrise des risques et à la conformité bancaire des dossiers des clients.

ASSURER LA PRISE EN CHARGE DU CLIENT DÈS LE PREMIER CONTACT :

- Vous **prenez en charge** de manière spontanée les clients bancaires Grand Public en face à face ou à distance (téléphone, mail...).
- Vous **répondez** aux besoins des clients pour les accompagner dans tous leurs moments de vie.



SALAIRE

Salarié sous contrat d'apprentissage
entre **820 € et 1881 €*** brut en fonction de votre âge

* Salaire donné à titre indicatif, peut varier lors de votre entrée en formation



TAUX DE RÉUSSITE

2025

96%