

SANDRA, Bac STMG spécialité mercatique, obtenu en 2015

BTS Banque Conseiller de clientèle au Lycée Sévigné de Granville

But : Devenir conseillère clientèle sur le marché des particuliers

Matières principales :

- Développement et suivi de l'activité commerciale (DSAC) : *Techniques bancaires*
- Gestion relation client (GRC)
- Economie économique, juridique et organisationnel de l'activité bancaire (EEJOAB) : *Droit, économie et management*

Nombre d'heures de cours :

Hebdomadaire :

DSAC : 8h

GRC : 7h

EEJOAB : 7h

Anglais : 2h

Culture générale : 3h

Atelier de professionnalisation : 3h

Travail personnel : Il faut travailler régulièrement, il y a peu d'exercices, mais beaucoup de travail personnel (apprentissage, réflexion, communication et argumentation).

Point + : Ce BTS nous forme au métier de conseiller clientèle en agence bancaire.

Il est conseillé de poursuivre après le BTS en licence, soit en alternance, soit en formation initiale pour une éventuelle poursuite en Master.

Ce BTS nous permet de développer des compétences en matière de relation avec les clients (aspect commercial) et des compétences et spécificités des produits et techniques bancaires. Il y a également 14 semaines de stage à effectuer sur 2 ans en agence bancaire.

Notre effectif de classe est de 14, ce qui nous permet de travailler sereinement et de bénéficier d'un bon encadrement. Nous avons une bonne ambiance de classe, nous venons tous de Bac différents (Bac L, S, STMG, Bac pro...)

Point - : Il y a un nombre important de connaissances à acquérir sur les 2 ans, Le travail personnel à fournir est donc important.

Conseil : Il faut suivre dès le début pour ne pas prendre de retard et ne pas hésiter à poser des questions. Ce BTS est accessible à tout le monde, avec un minimum de sérieux et un travail régulier, on peut réussir. Il ne faut pas s'arrêter au BTS, une licence est conseillée et nous permet d'approfondir nos connaissances et compétences.