



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.

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 02/09/2025 au 10/07/2027



Chiffres clés 2024

100 % 83 %
de réussite de satisfaction

Les points forts de la formation

Complémentarité avec la voie scolaire

Organisation

Rythme de la formation : temps partiel

Durée indicative : 2 ans

Durée totale en heures : 3214 heures

Nombre d'heures en centre : 1350 heures

Nombre d'heures en entreprise : 1864 heures

Effectif mini/maxi : 8 - 16

Modalités d'enseignement : formation entièrement présentielle

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

Modalités pédagogiques

Parcours de formation : en groupe

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, évaluations tout au long de la formation

Possibilité de valider des blocs de compétences : non

Métiers visés

c1206 : gestion de clientèle bancaire

Accès

Publics visés : tout public

Niveau d'entrée : niveau 4 (Bac général , technologique ou professionnel)

Prérequis : Être titulaire d'un niveau 4

Modalités d'accès : plusieurs modalités possibles

Délais d'accès : Via Parcoursup, ouverture de la plateforme en décembre, formulation des vœux en janvier.

Modalités d'accessibilité personnes en situation de handicap : Le GRETA CFA est engagé dans la démarche H+ : les personnes en situation de handicap sont accompagnées tout au long de leur parcours de formation par un référent H+.

Financement

Prix horaire indicatif : 13 €/h TTC

Tarif global indicatif : 17688 € TTC

Financements possibles : Prise en charge des frais de formation et de rémunération dans le cadre du contrat d'apprentissage

Modalités de financement : contrat d'apprentissage

[Nos Conditions Générales de Vente](#)

Nos labels



Poursuite d'études

Licence pro banque. Licence GOMFI.

Niveau de sortie	Spécialités de formation NSF	Code RNCP/RS	Nom du certificateur	Date certification	Accessible par la VAE	Mise à jour
niveau 5 (Bac +2 BTS ou DUT)	313 Finances, banque, assurances	RNCP38381	Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche	15/12/2023	Oui	09/06/2025
					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 GOUBEAU Marie-Laure
Conseillère en formation
06 09 17 37 67
marie-laure.goubreau@ac-lyon.fr



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