

NOSCHOOL

PROGRAMME DE  
FORMATION

**BTS BANQUE**

2026

## 1. PRESENTATION BTS BANQUE

Description : Le BTS Banque forme des professionnel·le·s aptes à exercer dans le secteur bancaire et financier (banques, assurances, établissements financiers, fintech, etc.). Les titulaires de ce BTS ont pour missions de développer et de fidéliser un portefeuille de clientèle de particuliers, en commercialisant des produits et services bancaires et financiers, tout en assurant le conseil (épargne, crédit, assurance) et le suivi administratif (ouverture de comptes, moyens de paiement, etc.).

Le BTS Banque couvre quatre pôles d'activités :

1. Accompagnement du parcours du client (accueil, opérations courantes, gestion des alertes, etc.),
2. Développement commercial (prospection, vente-conseil, suivi de la relation client),
3. Conseil et expertise en solutions bancaires et financières (comptes, moyens de paiement, épargne, assurance, financement),
4. Veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle (connaissance du secteur financier, respect du cadre réglementaire et prudentiel, etc.).

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

- Public visé :
- Bachelier·ère·s (général, techno, pro) ou équivalent (niveau 4) souhaitant se spécialiser dans la banque et le conseil bancaire.

- Salarié·e·s en reconversion ou professionnel·le·s cherchant à valider des compétences bancaires.
  - Niveau requis : Baccalauréat ou diplôme de niveau 4.
  - Prérequis :
    - Intérêt pour la relation client, la négociation commerciale et la gestion administratives des opérations bancaires.
    - Appétence pour l'environnement financier (produits, réglementation, etc.).
  - Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (adaptations possibles).
- 
- Admission :
    - Sur dossier (Parcoursup ou autre) et/ou entretien de motivation.
    - Possibilité de validation des acquis (VAE/VAP) pour les personnes ayant de l'expérience dans le secteur.

## 2. OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Maîtriser l'accueil et l'accompagnement** de la clientèle dans un environnement omnicanal (en agence, à distance).
- **Développer des compétences commerciales** pour prospecter, conseiller, négocier et vendre des produits bancaires, financiers et assurantiels (comptes, crédits, épargne, assurances).
- **Assurer le suivi technique et réglementaire** : contrôler la conformité, lutter contre la fraude, gérer les dossiers de crédit et les assurances, respecter la déontologie du secteur financier.

- **Connaître l'environnement économique et prudentiel** : rôle du système financier, réglementation AMF (Autorité des Marchés Financiers), gestion des risques (blanchiment, financement du terrorisme...).
- **S'insérer professionnellement** en agence bancaire (physique ou à distance), en centre de relation client, en fintech, etc., et évoluer vers des postes d'animation commerciale ou de conseil spécialisé.

### **3. PROGRAMME PÉDAGOGIQUE**

BLOC DE COMPÉTENCES 1 : Accompagnement du parcours client :

MATIÈRES

- Accueil multicanal (en agence, à distance)
- Fiabilisation de l'information client (ex. mise à jour des données, KYC)
- Réalisation des opérations courantes (virements, moyens de paiement, incidents, etc.)
- Traitement des alertes et risques (conformité, blanchiment, financement du terrorisme)
- Accompagnement des usages numériques (cybersécurité, e-réputation, illectronisme)

**BLOC DE COMPÉTENCES 2 : Développement commercial :**

MATIÈRES

#### **Analyse et actions commerciales**

- Tableaux de bord, indicateurs de performance
- Prospection, rebond commercial, fidélisation

#### **Préparation et conduite de la vente-conseil**

- Découverte du client et de sa situation (banque au quotidien, crédit, épargne, assurance)
- Argumentation, négociation, conclusion

- Suivi de la relation client (mise en œuvre du contrat, réclamations, satisfaction)

### **BLOC DE COMPÉTENCES 3 : Conseil et expertise en solutions bancaires et financières :**

#### **MATIÈRES**

##### **Ouverture et suivi des comptes**

- Capacités bancaires, droit au compte, offres pour la clientèle fragile

##### **Moyens de paiement**

- Choix adapté, prévention des risques de fraude, incidents de paiement

##### **Épargne et instruments financiers**

- Identification des produits d'épargne, profils d'investisseurs, réglementation AMF

##### **Assurance**

- Assurance de personnes (prévoyance, vie), assurance de biens et responsabilité

##### **Financement**

- Analyse de solvabilité, plan de financement, garanties, suivi du crédit

### **BLOC DE COMPÉTENCES 4 : Veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle :**

#### **MATIÈRES**

- **Organisation du système financier** (national, européen, international)
- **Connaissance du marché bancaire, transformations digitales, RSE, cybersécurité**
- **Cadre juridique et déontologie**
- Obligations du banquier, secret bancaire, lutte contre le blanchiment

### **Environnement économique et social**

- Indicateurs macro-économiques, politiques budgétaires et monétaires, impact sur la banque

### **MATIÈRES GÉNÉRALES**

- Culture générale et expression (U1)
- Langue vivante étrangère (U2) (niveau B2 requis, épreuves écrite et orale)
- Optionnelle : LV2 (Communication en langue vivante étrangère 2)

## **4. ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS**

### **CONTROLE CONTINU ET EXAMENS :**

- **CONTROLES RÉGULIERS :** (devoirs surveillés, QCM, travaux de groupe, mises en situation).
- **EXAMENS BLANCS :** (oraux de vente-conseil, études de cas, etc.).
- **DOSSIER PROFESSIONNEL :**
  - Élaboration d'un dossier professionnel incluant :
  - Situations vécues ou simulées (accueil, conduite d'entretien, opérations bancaires, etc.).
  - Fiches d'activités (développement commercial, vente-conseil par univers de besoins, etc.).
  - Le dossier est support des épreuves orales (E3 et E4) et doit être conforme aux directives officielles (dates, validations, etc.).
- **SOUTENANCE ORALE :**
  - Accompagnement du parcours client (U3) : présentation de situations vécues (accueil, opérations, alertes, etc.).
  - Développement commercial (U4) : simulation d'entretien de vente-conseil (banque au quotidien, crédit, épargne, assurance) et présentation d'une action commerciale.
- **ÉPREUVES ÉCRITES**
  - Culture générale et expression (U1)
  - Langue vivante étrangère (U21 et U22) : écrit + oral
  - Conseil et expertise en solutions bancaires et financières (U5) : 4h d'étude de cas
  - Veille organisationnelle, juridique, économique et sectorielle (U6) : 4h d'épreuve écrite

- **MODALITÉS D'OBTENTION DE DIPLOME :**
  - Moyenne générale  $\geq 10/20$  sur l'ensemble des unités obligatoires.
  - Possibilité d'options facultatives (LV2, certification professionnelle AMF, engagement étudiant).
  - Validation de la période en entreprise (stage ou alternance).
  
- **EN CAS DE VALIDATION PARTIELLE :**
  - Si le candidat n'obtient pas le BTS, il conserve le bénéfice des unités pour lesquelles il a obtenu une note égale ou supérieure à 10/20.
  - Cette conservation est valable pendant 5 ans à compter de la session d'examen.
  - Pendant cette période, il peut se représenter uniquement aux unités non validées.
  - À l'issue des 5 ans, si le diplôme n'a toujours pas été obtenu, le bénéfice des notes est perdu et les unités concernées doivent être repassées.

## 5. STAGE ET ALTERNANCE

- STAGE EN ENTREPRISE : 15 à 16 semaines sur les 2 ans
- ALTERNANCE : Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
  
- MISSIONS CONFIÉES EN ENTREPRISE :
  - Accueil et orientation clientèle
  - Mise à jour de dossiers
  - Participation à des actions de prospection
  - Élaboration d'offres (crédit, assurance, etc.)
  - Missions commerciales
  - Analyse de risques
  - Gestion de portefeuille client

## 6. DÉBOUCHÉS ET PERSPECTIVES

MÉTIERS ACCESSIBLES APRÈS LE BTS ASSURANCE :

- Conseiller-ère de clientèle (particuliers)
- Chargé-e de clientèle en agence bancaire ou en plateforme à distance
- Technicien-ne back-office ou middle-office (traitement des opérations)

- Téléconseiller-ère Banque/Assurance
- Collaborateur-riche en fintech ou néo-banque (relation client, support)

#### **POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES :**

- Licence Professionnelle (Banque, Assurance, Finance, Gestion de patrimoine, etc.)
- Bachelor dans le domaine du conseil financier, des risques bancaires, etc.
- École de commerce (admissions parallèles)

## **7. MODALITÉS PRATIQUES**

LIEU DE FORMATION : NOSCHOOL

DURÉE DE LA FORMATION : 2 ans (1 620h environ, hors stage, selon grille horaire).

RYTHME :

- Formation initiale : 30h hebdo + 15 à 16 semaines de stage
- Alternance : 2j en cours / 3j en entreprise

TARIF : Variable selon le statut (initial ou alternance)

94 QUAI DE BACALAN - 33300 BORDEAUX

[www.noschool.fr](http://www.noschool.fr) / 05 56 49 41 33



**NOSCHOOL**