

BAC + 2 / 3

BANQUE DE RÉSEAU

RELATION CLIENT



Conseiller(ère) clientèle de particuliers

Le/la Conseiller(ère) clientèle de particuliers accompagne ses clients dans tous leurs projets : fonctionnement courant, épargne, placements, achats, crédits.



Qu'est-ce qu'un Conseiller clientèle de particuliers ?

Il gère et développe un portefeuille de clients particuliers. Il est leur interlocuteur privilégié pour élaborer et mettre en place leur projet bancaire et se charge de solliciter les éventuelles expertises nécessaires.



Que fait un Conseiller clientèle de particuliers ?

- > Animer et développer son portefeuille clients
- > Conquérir, conseiller, orienter et fidéliser ses clients
- > Réaliser ses objectifs commerciaux : clients prospectés, souscription de produits (crédit, placement, assurance...)



Interlocuteurs – environnement

- > En interne : il est rattaché au responsable du marché des particuliers ou au responsable de l'agence bancaire. Il est en relation avec les experts (conseiller en patrimoine, opérateur de marché, etc.), le back-office chargé de matérialiser les opérations retenues et le comité de crédit qui va étudier les demandes de prêt.
- > En externe : ses clients, les prospects identifiés, les interlocuteurs susceptibles de l'aider à étendre son réseau de contacts professionnels.



Orientation au collège

- > Baccalauréat technologique STMG (sciences et technologies du management et de la gestion)
- > Baccalauréat professionnel - Métiers de la relation client
- > Baccalauréat enseignement général



Orientation au lycée

Après le bac pro ou techno

- > BUT Techniques de commercialisation

Après le bac techno

- > BTS Banque Conseiller de clientèle
- > BTS Management commercial opérationnel (MCO)

Après le bac général

- > Licence professionnelle mention assurance, banque, finance
- > Bachelor Finance
- > Bachelor Banque et assurance
- > Bachelor Banque omnicanal



Formations supérieures

Après un bac + 2

- > Licence professionnelle mention assurance, banque, finance
- > Bachelor Finance ou Banque et assurance ou Banque Omnicanal

Après un bac + 3

- > Master Monnaie, banque, finance, assurance (MBFA)



Compétences

- > Bonne connaissance des produits et services bancaires
- > Culture générale économique et financière
- > Aisance avec les outils informatiques
- > Connaissance de la réglementation bancaire, juridique, fiscale
- > Maîtrise des techniques commerciales



Perspectives

- > Conseiller(ère) patrimonial
- > Chargé(e) affaires professionnels

Les qualités d'un Conseiller clientèle de particuliers



Goût du contact et de la vente



Sens relationnel, capacité à convaincre



Rigueur et organisation



Retrouve cette fiche métier en ligne sur le site :

<https://desmetiersquibougent.jinvestislavenir.fr/>