

**OPTION Marché des Particuliers**

Former des spécialistes de toutes les opérations nécessaires au bon fonctionnement des comptes clients, comme la distribution des produits et des services, au sein d'un établissement bancaire.

**Mission principale**

Sa mission s'organise autour de trois axes :

- Construire et développer une relation de confiance, avec chaque client, dans le cadre de la politique commerciale arrêtée par son établissement,
- Développer quantitativement et qualitativement un fonds de commerce, notamment en améliorant le taux d'équipement des clients en produits et services,
- Contribuer, par son action personnelle, à un accueil de qualité.

Le collaborateur chargé de clientèle est appelé à travailler avec un large panel de particuliers qu'ils soient ou non dans la vie active (étudiants, salariés, clients en recherche d'emploi, retraités...).

Ces emplois s'appuient fortement sur les techniques de l'information et de la communication.



Le taux de réussite à l'examen est de 92 % pour cette formation, notre taux moyen étant de 90 % en apprentissage. Cette réussite se résume en deux termes : sérieux et qualité. Sérieux puisque nous veillons par notre suivi à établir une relation tripartite incluant le jeune, l'entreprise, le centre de formation et qualité de notre enseignement avec une équipe pédagogique motivée et soucieuse du travail bien fait. Tous ces paramètres nous amènent à des taux de réussite exceptionnels pour nos apprentis dans toutes les formations dispensées.

Témoignage de Xavier SCHROTER  
Responsable UFA Lycée St Jean

**À qui s'adresse la formation**

Ouverte à tous les bacheliers

**Débouchés**

- Assistant clientèle,
- Conseiller clientèle,
- Chargé de clientèle,
- Responsable d'agence

Le jeune qui souhaite poursuivre des études après l'obtention de son diplôme, aura le choix entre plusieurs formations complémentaires post-BTS (licence professionnelle, DEES Banque, ...), intégrer un cycle universitaire ou une école de commerce.