C1211
GUICHETIER VENDEUR / GUICHETIÈRE VENDEUSE

Autres emplois décrits

- Conseiller / Conseillère d'accueil en banque
- Guichetier / Guichetière accueil banque
- Guichetier / Guichetière de banque
- Guichetier / Guichetière de la banque postale
- Guichetier / Guichetière de la Poste
- Guichetier payeur / Guichetière payeuse

Définition

Le Guichetier vendeur gère les opérations quotidiennes de vente et informe des nouveaux produits.

- Accueille et oriente les clients au guichet ou vers les outils mis à disposition
- Réalise des opérations bancaires courantes comme les dépôts, les retraits, les virements ou les paiements
- Vend des produits financiers et d'assurance adaptés aux besoins des clients
- Gère les réclamations et assure un service après-vente de qualité
- Peut conseiller les clients sur des produits d'épargne, de prévoyance et de crédit
- Assure la confidentialité des informations client et sécurise les transactions

Accès à l'emploi

Ce métier est accessible avec un niveau Bac + 2 à Bac + 3 BTS banque ou la Licence professionnelle en assurance, banque.
La Certification AMF est obligatoire pour certaines activités réglementées.

Certifications et diplômes :

- BTS banque
- Conseiller clientèle des particuliers en banque et assurance
- Conseiller clientèle en banque et assurance
- Conseiller clientèle omnicanal bancassurance
- Conseiller de clientèle de particuliers banque et assurance
- Conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance
- Conseiller en assurance
- Conseiller multi-canal de clientèle particuliers en banque assurance
- Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle
- Licence pro mention assurance, banque, finance : supports opérationnels
- Conseiller financier de clientèle professionnelle

Compétences

Savoir-faire

Savoir-faire principaux

Développement économique

- Accueillir, orienter, renseigner un public
- Identifier, traiter une demande client
- Accueillir, informer et orienter les clients
- Présenter et valoriser un produit ou un service
- Développer et fidéliser la relation client

Management, Social, Soin

- Sensibiliser les clients à l'utilisation des automates et des services à distance — Transition numérique

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Gérer une caisse

Savoir-faire secondaires

Développement économique

- Organiser, aménager un espace de vente
- Développer des stratégies de marketing pour promouvoir les produits et les services
- Utiliser des méthodes d'organisation du travail

Management, Social, Soin

- Conseiller, accompagner une personne

Pilotage, Gestion, Cadre réglementaire

- Rédiger un rapport, un compte rendu d'activité
- Réaliser des opérations de marché financier
- Gérer les réclamations et assurer un suivi de qualité

Coopération, Organisation et Développement de ses compétences

- Respecter la confidentialité des informations
- Utiliser les outils numériques — Transition numérique

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Communication, Création, Innovation, Nouvelles technologies

- Actualiser l'affichage, les informations mises à la disposition d'un public
- Contrôler la conformité des données
- Mettre à jour un dossier, une base de données Transition numérique

Production, Construction, Qualité, Logistique

- Réaliser un diagnostic technique

Savoir-être professionnels

- Faire preuve de sens des responsabilités
- Faire preuve de rigueur et de précision
- Avoir l'esprit d'équipe

Savoirs

Domaines d'expertise

- Procédures de gestion et maintenance des automates bancaires

Produits, outils et matières

- Utilisation de matériel de bureau

Techniques professionnelles

- **Techniques de communication**
- Techniques de vente
- **Principes de la relation client**
- **Techniques de gestion du stress**
- Techniques de gestion du temps
- Techniques de merchandising

Normes et procédés

- Organisation et optimisation des processus
- Respect des normes de sécurité
- **Développement de stratégies de fidélisation de la clientèle**

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail

Contextes de travail

Conditions de travail et risques professionnels

- En contact avec du public

Horaires et durée du travail

- Travail en journée
- Travail le samedi

Lieux et déplacements

- Zone départementale

Publics spécifiques

- Clientèle de particuliers
- Clientèle de professionnels
- Clientèle d'entreprises

Statut d'emploi

- Salarié secteur privé (CDI, CDD)

Types de structures

- Entreprises et milieux professionnels

Secteurs d'activité

- Finance, banque et assurance
- Logistique et transport

© Copyright octobre 2026 France Travail - Reproduction et diffusion interdites sans l'accord de France Travail