



مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران
دیریت آموزش حرفه‌ای



دوره آموزشی مهارت های فروش

۱۶ ساعت

معرفی دوره

در نظام بانکداری نوین، هر شعبه به عنوان یک واحد تجاری استراتژیک در نظر گرفته می‌شود و سود و هزینه واقعی شعب برای هر شعبه به طور جداگانه محاسبه و جایگاه هر شعبه در سودآوری کل بانک مشخص می‌شود. بر این اساس چنانچه شعبه‌ای سودآوری نداشته باشد و این روند ادامه دار باشد، ادغام و تعطیلی شعبه را در پی خواهد داشت. همچنین برای هر یک از شعبه‌ها متناسب با ظرفیت ها و پتانسیل های موجود اهدافی در حوزه های مختلف سرویس های بانک تعیین می‌شود که شعب برای تحقق این اهداف نهایت تلاش خود را می‌نمایند. در بسیاری از بانک‌ها برخی از پاداش‌ها و پرداختی‌ها نیز بر مبنای میزان تحقق اهداف انجام می‌شود. لذا انجام اقدامات و برنامه های مدون بازاریابی و فروش برای تحقق اهداف عملیاتی و سودآوری شعبه امری ضروری به نظر می‌رسد. بر اساس مبانی نظری بازاریابی و فروش، راهکارهای اجرایی و عملیاتی به منظور بهبود عملکرد شعب این دوره ارائه می‌شود. هدف از برگزاری این دوره به شرح ذیل می‌باشد:

- بهبود عملکرد شعبه در تحقق اهداف تعیین شده
- ارتقای شاخص‌های رضایت شغلی و تعهد سازمانی کارکنان
- بهبود عملکرد شعبه در افزایش تعاملات با مشتریان فعلی
- ارتقای توانایی شعبه در نگهداشت مشتریان فعلی و جلوگیری از خروج مشتریان
- بهبود عملکرد مخاطبان در برخورد و ارتباط با مشتری

مخاطبان:

رؤسا و معاونین شعب
رؤسا و معاونین دواير صندوق
اعتبارات شعب
متصدیان امور بانکی

طراحی شده برای یادگیری:

- مرور مبانی بازاریابی و فروش
- بازاریابی درونی: ضرورت و تکنیک‌ها
- بکارگیری منابع موجود از قبیل نیروی انسانی، عوامل فیزیکی و محصولات برای بهبود فروش
- شناخت محصولات و خدمات و راهکارهای بازاریابی و فروش آنها
- شواهد فیزیکی و مدیریت فرآیندها در شعبه
- ارتباطات بازاریابی و برخورد با مشتری
- بخش‌بندی مشتریان، تعیین بازارهدف و جایگاه شعبه در بازار
- تکنیک‌های فروش در شعبه (فروش متقاطع - ارتقا فروش)
- بازاریابی مستقیم و فروش در شعبه

پیش نیاز:

- آشنایی با اصول بازاریابی و فروش
- آشنایی با فنون مذاکره

آنلاین

مهلت ثبت نام: ۲ بهمن

تاریخ برگزاری: ۴، ۱۱، ۱۸ و ۲۵ بهمن ساعت ۸:۳۰ الی ۱۲:۳۰

مدرس دوره:

- دکتری مدیریت بازاریابی
- ۱۶ سال سابقه فعالیت بانکی
- مسئول واحد تحقیقات بازار بانک
- مؤلف، مترجم و ویراستار کتاب‌های آموزشی حوزه مدیریت و بازاریابی

آدرس: خیابان پاسداران، سه راه ضرابخانه، پلاک ۱۹۵

www.ibi.ac.ir

شرایط ثبت نام: برای ثبت نام به پرتال مؤسسه (آموزش حرفه‌ای) به آدرس ذیل مراجعه شود.

<https://ideh.ibi.ac.ir/IdeaPortal>

هزینه دوره به ازای هر نفر: ۱۳,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت خالص

هزینه دوره شامل محتوای آموزشی و صدور گواهی نامه می باشد.

شماره تماس: ۲۹۹۵۹۲۸۰-۲۹۹۵۹۲۷۹

دورنگار: ۲۲۸۴۶۸۹۹

ایمیل: prof.training@ibi.ac.ir