



Szkoła Bankowa w Sandomierzu przy współpracy Wyższej Szkoły Bankowej
we Wrocławiu zaprasza na **Studia Podyplomowe**
ZARZĄDZANIE SPRZEDAŻĄ I MARKETING W BANKU
(Dyplom WSB Wrocław)

TRWA nabór na edycję w: **LUBLINIE**.

Studia obejmują 160 godz.dydakt.: **10 zjazdów po 2 dni – (sobota-niedziela)**

Planowane rozpoczęcie :po zebraniu grupy.

Odpłatność wynosi : **360 zł** za każdy zjazd (obejmuje dydaktykę, materiały pomocnicze, serwis konferencyjny) oraz jednorazowa opłata **300 zł**.

Studia są adresowane do kadry kierowniczej banków, osób z rezerwy kadrowej, które mają objąć stanowiska związane z zarządzaniem obsługą klientów oraz osób, które zamierzają rozwijać swoje kompetencje w obszarze sprzedaży, zarządzania sprzedażą i marketingu.

Celem studiów jest rozwijanie kompetencji wpływających na efektywność zarządzania sprzedażą produktów bankowych i przygotowanie słuchaczy do pełnienia funkcji kierowniczych w oddziałach, filiach, punktach kasowych oraz komórkach centrali odpowiedzialnych za planowanie i rozliczenie sprzedaży.

Zajęcia prowadzone są przez praktyków bankowych, którzy swoje doświadczenia uzupełniają wiedzą zdobytą na licznych szkoleniach.

Skuteczna i korzystna sprzedaż jest warunkiem sukcesu w każdym Banku.

Najważniejsze jest osiągnięcie jak najlepszych wyników, które zależą nie tylko od znajomości oferowanego produktu, ale i od zrozumienia potrzeb klientów oraz umiejętności nawiązywania kontaktów.

Program :

I

Techniki i narzędzia w sprzedaży /32 h

2. Segmentacja i typologia klientów

1. Zachowania konsumentów

3. Techniki sprzedaży

4. Negocjacje bankowe

5. Standardy Obsługi Klientów

II

Kompetencje menedżera sprzedaży 32/h

1. Kompetencje osobiste menedżera sprzedaży

2. Przywództwo

3. Trening menedżerski

4. Prowadzenie prezentacji
biznesowych

III

Zarządzanie zespołem sprzedażowym /32 h

1. Kierowanie zespołem

2. Rekrutacja sprzedawców

3. Systemy wynagrodzeń sprzedawców

4. Motywowanie i ocena sprzedawców

5. Rozwój kompetencji handlowca



IV

6. Komunikacja z zespołem

Zarządzanie procesem sprzedaży /28 h

1. Planowanie sprzedaży
2. Zarządzanie wynikami
3. Zarządzanie relacjami z klientem
4. Zarządzanie placówką bankową

V

Marketing bankowy /32

1. Podstawy marketingu
2. Strategie marketingowe
3. Zarządzanie produktem
4. Strategie cenowe
5. Strategie dystrybucji
6. Merchadising

Podsumowanie – Egzamin TEST /4 h

Razem: 160 h.