

Эффективные продажи банковских продуктов и услуг

<u>Цель</u>	На основе анализа действующих законодательных и нормативных материалов, результатов теоретических исследований и практики банковской деятельности исследовать и проанализировать концептуальные подходы относительно становления и механизма функционирования рынка банковских продуктов и услуг, определить основные направления его развития на ближайшую перспективу, получить основные навыки эффективных продаж банковских продуктов и услуг.
<u>Профессиональные компетенции</u>	Владеть навыками использования основных теорий мотиваций лидерства и власти для решения стратегических оперативных управленческих задач, различными способами разрешения конфликтных ситуаций, стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации направленной на обеспечение конкурентоспособности, применением основных методов продаж банковских продуктов и услуг, документального оформления решений в управлении операционной деятельности при внедрении технологических ,продуктовых инноваций ,организации и поддержания связи с деловыми партнерами.
<u>Категория слушателей</u>	Студенты Благовещенского филиала Финуниверситета
<u>Срок обучения</u>	44 часа
<u>Форма обучения</u>	очная
<u>Режим занятий</u>	Занятия по 2 часа в день, три раза в неделю. Занятия проводятся в кабинете и выездных площадках.