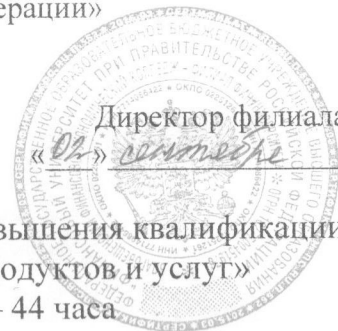


Благовещенский финансово-экономический колледж
 Филиал федерального государственного образовательного бюджетного учреждения высшего образования «Финансовый университет при
 Правительстве Российской Федерации»



Директор филиала

20 19 г.

УТВЕРЖДАЮ
 Т.Н. Ширяева

Календарный учебный график программы повышения квалификации
 «Эффективные продажи банковских продуктов и услуг»
 Нормативный срок освоения – 44 часа
 Форма обучения – очная

№ п/п	Наименование тем, модулей	1 неделя		2 неделя		3 неделя		4 неделя		5 неделя		Всего часов	
		Аудиторные занятия	Самостоятель ная работа	Аудиторные занятия	Самостоятель ная работа	Аудиторные занятия	Самостоятель ная работа	Аудиторные занятия	Самостоятель ная работа	Аудиторные занятия	Самостоятель ная работа	Аудиторные занятия	Самостоятель ная работа
1	Стандарты, применяемые при обслуживании клиентов в банке	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1
2	Изучение поведения клиентов	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1
3	Личные продажи	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1
4	Основные правила построения вопросов на переговорах с клиентами	-	-	2	1	-	-	-	-	-	-	2	1
5	Этапы процесса продаж	-	-	2	1	-	-	-	-	-	-	2	1
6	Реклама как часть маркетинговых коммуникаций	-	-	2	1	-	-	-	-	-	-	2	1
7	Средство работы с общественностью	-	-	-	-	2	1	-	-	-	-	2	1

8	Стандарты консультаций	-	-	-	-	2	1	-	-	-	-	2	1
9	Алгоритм привлечения в банк потенциальных клиентов	-	-	-	-	2	1	-	-	-	-	2	1
10	Стандарты завершения контакта	-	-	-	-	-	-	2	1	-	-	2	1
11	Стандарты сервиса, применяемые сотрудниками банка в проблемных ситуациях	-	-	-	-	-	-	2	1	-	-	2	1
12	Стимулирование сбыта	-	-	-	-	-	-	2	1	-	-	2	1
13	Персональный менеджер	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1	2	1
14	Подготовка презентации	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2	-
	Итоговая аттестация	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	3	-
	Всего часов	6	3	6	3	6	3	6	3	7	1	31	13