

АННОТАЦИЯ
дополнительной профессиональной программы –
программы повышения квалификации
«Менеджер по продажам банковских продуктов (услуг)»

Цель программы: получение специальных знаний, умений, навыков по организации, управлению и технологии продаж банковских продуктов (услуг).

Программа дополнительной профессиональной программы – программы повышения квалификации «Менеджер по продажам банковских продуктов (услуг)» является программой дополнительного профессионального образования слушателей и освоения профессиональных компетенций:

- ПК: - осуществление продаж розничных банковских продуктов клиентам;
- консультирование потенциальных клиентов по продуктам и услугам банка.

С целью овладения профессиональных компетенций слушатель в ходе освоения программы должен **уметь:**

- осуществлять сбор информации о клиентах, производить сегментирование клиентской базы;
- владеть техникой ведения переговоров с клиентами;
- использовать личное имиджевое воздействие на клиента;
- организовывать презентации банковских продуктов и услуг;
- представлять преимущества конкретных банковских продуктов и услуг;
- осуществлять продажу банковских продуктов и услуг;
- осуществлять послепродажное обслуживание клиентов;
- предотвращать и разрешать конфликтные ситуации.

В результате освоения программы слушатель должен **знать:**

- организацию процесса продаж в банках;
- этапы продаж банковских продуктов и услуг;
- основные каналы продвижения банковских продуктов и услуг;
- каналы и методы привлечения клиентов в банк;
- основные требования к качеству обслуживания клиентов банка;
- принципы и правила установления контактов с клиентами;
- психологические типы клиентов;
- способы выявления потребностей клиентов;
- правила подготовки и проведения эффективной презентации;
- приемы и методы работы с возражениями;
- приемы и методы послепродажного сопровождения клиентов;
- правила поведения в конфликтных ситуациях.