



SKUTECZNA SPRZEDAŻ PRODUKTÓW I USŁUG BANKOWYCH W PLACÓWKACH BANKOWYCH

**SZKOLENIE ONLINE wykład na żywo
z możliwością zadawania pytań przez chat**

ADRESACI SZKOLENIA

Szkolenie adresowane jest dla pracowników działu obsługi klienta, kasjerów, doradców klienta oraz kadry menadżerskiej działu sprzedaży i obsługi klienta.

CEL SZKOLENIA

- Poznanie metod skutecznego nawiązywania kontaktu z nowym klientem oraz efektywnego utrzymywania relacji z obecnym
- Przyswojenie i przećwiczenie zasad kreowania wizerunku profesjonalnego pracownika banku
- Identyfikacja modeli i trendów sprzedażowych obowiązujących w bankowości
- Nabycie umiejętności niezbędnych do osiągnięcia sukcesu na każdym z etapów procesu sprzedażowego

KORZYŚCI SZKOLENIA

- Udoskonalenie zasad oraz umiejętności profesjonalnej obsługi klientów w oddziale Banku
- Ugruntowanie wiedzy z zakresu standardów obsługi klienta banku
- Podniesienie efektywności sprzedaży produktów bankowych
- Poprawna identyfikacja potrzeb klienta
- Pozytywny wpływ na poziom satysfakcji klienta oraz budowanie jego lojalności w stosunku do banku.

PROGRAM:

1. Czym tak naprawdę jest sprzedaż?

- Sprzedaż wczoraj i dziś- modele i trendy sprzedażowe
- Schematy myślenia o sprzedaży i ich eliminowanie
- Dlaczego jestem sprzedawcą? Czyli o motywacji wewnętrznej
- Budująca i ograniczająca moc przekonań związanych ze sprzedażą

2. Struktura procesu sprzedaży produktów bankowych

- Otwarcie i budowanie relacji w sprzedaży produktów bankowych
- Komunikacja z klientem
- Aktywne słuchanie i badanie potrzeb klienta
- Język korzyści w sprzedaży produktów bankowych
- Zamknięcie sprzedaży

3. Radzenie sobie z oporem i zastrzeżeniami w sprzedaży produktów bankowych:

- Powody oporu i zastrzeżeń klienta, m.in. stereotypy, brak relacji, niedostosowanie przebiegu rozmowy do potrzeb klienta, brak umiejętnego uświadomienia korzyści

4. Telemarketing - czyli promocja, sprzedaż i obsługa klienta banku przez telefon

- Jak efektywnie wykorzystywać telefon w procesie profesjonalnej obsługi klienta
- Aktywność pro-sprzedażowa w kontakcie telefonicznym

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

Szczegółowych informacji udziela:

Monika Cicha

tel.: 22 299 00 34, kom. 573 999 468

E-mail: biuro@crf.pl

Data i miejsce zajęć:

21 listopada 2023 r. Online

Godziny zajęć: 09.00-12.00

Cena obejmuje: Uczestnictwo w warsztacie dla 1 osoby, możliwość zadawania pytań przez chat podczas szkolenia, autorskie materiały szkoleniowe przygotowane przez trenera, zaświadczenie

PROMOCJA:

Każda kolejna osoba z firmy 390zł +23 % VAT

Koszt szkolenia:

od jednej osoby - **490 zł** + VAT*

* cena bez VAT dla opłacających szkolenie w co najmniej 70% ze środków publicznych

Płatności prosimy dokonać po otrzymaniu potwierdzenia na konto:

ING BANK ŚLĄSKI

70 1050 1025 1000 0097 0816 2640

Uprzejmie prosimy na przelewie umieścić temat, datę szkolenia oraz nazwiska uczestników.

Zgłoszenia prosimy nadsyłać mailem biuro@crf.pl lub faksem na nr 22 207 22 58.

Warunki rezygnacji: Rezygnację przyjmujemy najpóźniej na 7 dni przed szkoleniem w formie pisemnej. Rezygnacja w późniejszym terminie wiąże się z koniecznością pokrycia kosztów w 100%. Nieobecność na szkoleniu nie zwalnia z dokonania opłaty.