

Проектный семинар

Система перекрестных продаж банковских услуг

Повышение квалификации персонала в сфере организации комплексных продаж дает банку выгоды сравнимые со значительным увеличением точек продаж, но с меньшими затратами финансовых и временных ресурсов



Ведущие:

СМИРНОВ Михаил Алексеевич

Преподаватель-консультант Московской Международной финансово-банковской школы. Имеет 9-летний стаж практики аналитической работы в банках, консультационных и медиа-компаниях. Кандидат наук. Специализируется на маркетинговых стратегиях, программах развития отношений с клиентами. Работал с такими банками как Сбербанк, Банк Москвы, ВТБ24, Банк Зенит, Урал ФД, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк.

СКЛИЗКОВ Дмитрий Михайлович

Имеет 15-летний стаж тренера - консультанта, активно работает в банковской сфере, специализируется в сфере оргконсультирования, коучинга, концептуального проектирования организаций, внедрения изменений. Является экспертом Комитета Торгово-промышленной палаты РФ по деловой этике. Практикующий психотерапевт. Консультировал Сбербанк, Альфа –банк, Внешэкономбанк, Газпромбанк, Южный Торговый банк и другие финансовые институты.

Активный семинар! Лекции не способствуют капитализации навыков и знаний сотрудников банка, поэтому мы используем активные формы обучения, вовлекая участников в образовательный процесс. Это позволяет выявить наиболее конструктивные пути решения накопившихся проблем, осознать ответственность за их решение и получить дополнительную мотивацию к дальнейшей работе.

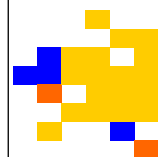
Активный семинар

Организация семинара

- Для организации семинара необходимо сделать заявку по телефону или электронной почте **zakaz@finistconsult.ru**
- Семинар проводится на территории Заказчика
- Продолжительность семинара **2-3 дня**
- Количество участников составляет до **30 человек**

Дополнительное предложение

Данный проектный семинар дает участникам возможность совместно с консультантами, опираясь на их опыт и экспертные данные, найти источники проблем, препятствующих активным продажам услуг банка, выработать согласованное решение по их устранению. Более детальная проработка вопросов активизации продаж и разработка концепции продаж банка, включая макеты книги продаж и регламентов поведения сотрудников в различных ситуациях, возможны в рамках **консалтинговой программы**. Финист так же предлагает локальную тренинговую и образовательную поддержку по вопросам организации продаж. **Презентационные материалы**, которыми обеспечиваются участники образовательных программ, являются детальными пособиями, позволяющими в дальнейшем самостоятельно обучать новых сотрудников.



Контакты:

<http://www.finistconsult.ru>
Тел. 8(495) 725-90-28, 8(496) 776-04-81



Исследования показывают, что большинство клиентов хотело бы пользоваться финансовыми услугами в одном банке. Однако для реализации их интересов, необходимо сделать удачное комплексное предложение.

Семинар направлен на то, чтобы выявить возможности для повышения эффективности продаж банка без дополнительных затрат на расширение инфраструктуры. Результаты, полученные на семинаре, имеют сугубо практический прикладной характер и могут быть использованы участниками, как для оптимизации своей текущей деятельности, так и для разработки общепанковского проекта по увеличению объемов продаж.

Структура семинара

Анализ существующей и выбор оптимальной системы продаж

- Анализ традиционных продаж банковских услуг. Преимущества и недостатки традиционного подхода. Основные потребности клиентов и типовые сочетания услуг, используемые клиентами
- Подходы к разработке проектных регламентов и документов (книга продаж, регламент поведения сотрудников)
- Понятие перекрестных продаж. Транзакционные и интеллектуальные перекрестные продажи. Пакетирование и его цели
- Основные механизмы комплексных предложений. Перекрестные продажи и рекомендованное предложение
- Подходы к формированию комплексных предложений

Выбор каналов и организация продвижения пакетов

- Анализ существующих каналов коммуникаций с различными группами клиентов.
- Специфика и последовательность рекламных инициатив по работе с клиентами.
- Оценка эффективности продвижения. Эффективность внешних, внутренних и персональных коммуникаций

Организация мероприятий по внедрению перекрестных продаж

- Анализ проблемного поля внедрения перекрестных продаж с учетом специфики линейки услуг банка.
- Диагностика преимуществ и недостатков, влияющих на успешность реализации проекта
- Основные и вспомогательные мероприятия для внедрения перекрестных продаж

В рамках семинара используются

- моделирование ситуаций из практики обслуживания клиентов
- ролевые игры
- различные методы коллективной экспертизы
элементы социо- и психодрамм