



مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران
دیرت آموزش حرفه‌ای



دوره آموزشی

مهارت‌های فروش خدمات بانکی در شعبه

۱۲ ساعت

معرفی دوره

در این دوره مخاطبان در عمل، با شبیه سازی موارد مشابه فروش در داخل شعب بانک درگیر می شود. شرکت کنندگان در این دوره به عنوان خریدار و فروشنده خدمات بانکی ایفای نقش می کنند. نمونه‌هایی از نحوه فروش فروشنده‌گان را در قالب فیلم می بینند و برخی از داستان‌های واقعی فروش را به صورت مطالعه موردی مطالعه و نهایتاً در هر کدام از موارد ذکر شده بحث و تبادل نظر گروهی برای ارتقای دانش و مهارت صورت می گیرد.

مخاطبان:

کارکنان شعب

طراحی شده برای یادگیری:

- برخورد اولیه با مشتری در شعبه
- شخصیت شناسی مشتریان و نحوه برخورد با هرگونه از تیپ‌های شخصیتی
- برقراری ارتباط با مشتری
- پرسشگری و نحوه کشف نیاز مشتری
- مهارت گوش کردن فعالانه
- نحوه ارائه پیشنهاد به مشتری
- خاتمه فروش
- پیگیری و مراقبت از فروش
- مواجهه با شرایط خاص در فروش (مشتریان عصبانی-مشتریان پرحرف-مشتریان بهانه گیر و...)
- اشتباهات متداول در فروش و نحوه جلوگیری از آنها
- راهکارهای عملی ارتقای مهارت‌های فروش

حضور

پیش نیاز:

فاقد پیش نیاز

مهلت ثبت نام: ۱۳ خرداد

تاریخ برگزاری: ۲۰ و ۲۷ خرداد ساعت ۷ الی ۱۳

مدرس دوره:

- دکترای مدیریت بازرگانی (گرایش بازاریابی بین الملل)
- ۲۱ سال سابقه تدریس در دانشگاه، بانک
- مؤلف مقالات و کتب متعدد

شرایط ثبت نام: برای ثبت نام به پرتال مؤسسه (آموزش حرفه‌ای) به آدرس ذیل مراجعه شود.

<https://ideh.ibi.ac.ir/IdeaPortal>

هزینه دوره به ازای هر نفر: ۳۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت خالص

هزینه دوره شامل محتوای آموزشی، میان وعده، ناهار و صدور گواهی‌نامه می باشد.

شماره تماس: ۲۹۹۵۹۲۷۹-۲۹۹۵۹۲۸۰

دورنگار: ۲۲۸۴۶۸۹۹

ایمیل: prof.training@ibi.ac.ir

آدرس: خیابان پاسداران، سه راه ضرابخانه، پلاک ۱۹۵

www.ibi.ac.ir