



مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران  
دیرت آموزش حرفه‌ای



دوره آموزشی

مهارت‌های فروش خدمات بانکی (پیشرفته)

۱۲ ساعت

### معرفی دوره

با توجه به اهمیت فروش و نقش آن در جذب منابع و افزایش درآمدهای کارمزدی لازم است رؤسا، معاونین و مسئولین دواير در سطح شعب و همچنین مدیران و کارشناسان ستادی مرتبط با مشتریان با مهارت‌های فروش حرفه‌ای خدمات بانکی آشنا شوند. در این دوره علاوه بر آشنایی با تکنیک‌های فروش، مکانیزم فروش خدمات تخصصی و پیچیده بانکی به مشتریان، نحوه اقناع، نحوه استفاده از داده‌های مشتری برای افزایش فروش و سایر مطلب تخصصی این حوزه آموزش داده می‌شود.

### مخاطبان:

رؤسای شعب  
مدیران ارشد و کارشناسان مناطق و ستادی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری  
غیر بانکی

### طراحی شده برای یادگیری:

#### بخش اول: تکنیک‌های پیشرفته فروش

- فروش مشاوره‌ای پیشرفته
- فروش به مشتریان کلیدی
- فروش UP-SELLING و CROSS-SELLING
- مدیریت روابط بلندمدت با مشتریان

#### بخش دوم: تحلیل داده‌های فروش

- استفاده از ابزارهای CRM برای تحلیل رفتار مشتریان
- شناسایی روندهای بازار
- بهبود تصمیم‌گیری بر اساس داده‌ها

#### بخش سوم: فروش در محیط رقابتی

- شناخت رقبا و تحلیل نقاط قوت و ضعف آنها
- تدوین استراتژی‌های فروش متناسب با شرایط بازار
- مدیریت تغییرات در بازار

#### بخش چهارم: فروش پیچیده و محصولات تخصصی

- فروش تسهیلات و سرمایه‌گذاری‌های پیچیده
- ارائه پیشنهادات مالی سفارشی
- مدیریت مذاکرات پیچیده

#### بخش پنجم: رهبری فروش

- اصول رهبری در فروش
- انگیزه‌دهی تیم فروش
- ساختن فرهنگ فروش قوی

### پیش نیاز:

فاقد پیش نیاز

حضور

تاریخ برگزاری: ۱۸ مهر ۱۴۰۳ ساعت ۸ الی ۱۶

۲۵ مهر ۱۴۰۳ ساعت ۸ الی ۱۲

### مدرس دوره:

- دکترای مدیریت بازرگانی (گرایش بازاریابی بین الملل)
- مدرس دانشگاه و بانک
- مؤلف مقالات و کتب متعدد

آدرس: خیابان پاسداران، سه راه ضرابخانه، پلاک ۱۹۵

[www.ibi.ac.ir](http://www.ibi.ac.ir)

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: ۳۹,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت خالص

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

شماره تماس: ۲۹۹۵۹۲۷۹-۲۹۹۵۹۲۸۰

دورنگار: ۲۲۸۴۶۸۹۹

ایمیل: [prof.training@ibi.ac.ir](mailto:prof.training@ibi.ac.ir)