Banking & Financial Diploma
Percorsi specialistici
Orientamento al mercato: la vendita professionale

Presentazione

Corso blended che mira a soddisfare l'esigenza delle banche di formare risorse specializzate che agiscono nell'ambito dei processi chiave di business dell'industria dei servizi finanziari e che hanno l'esigenza di essere preparate al meglio per affrontare sistemi e mercati sempre più competitivi.

Obiettivi

Al termine del modulo il partecipante sarà in grado di conoscere i principi, i concetti e i metodi relativi all'analisi dei mercati di riferimento e al processo di programmazione commerciale. In particolare, l'allievo approfondirà le conoscenze chiave dell'attuale mercato e le logiche di gestione delle relazioni con la clientela nei diversi segmenti.

Target di riferimento

Operatori bancari che svolgono o svolgeranno le funzioni di: gestori privati, gestori imprese, responsabili e vice responsabili di filiale.

Prerequisiti

Almeno quattro anni di anzianità aziendale.

Metodologia didattica

La metodologia didattica integra risorse per l'autoformazione con servizi di apprendimento assistito e collaborativo erogati sia a distanza (C@mpus Banking & Financial Diploma) sia in presenza (aula).

Risorse a disposizione

Le risorse di apprendimento disponibili sono cartacee (2 manuali didattici) e on-line (forum di discussione e materiale di approfondimento). Il test finale si svolge presso le aule dell'ABI di Milano ed è presidiato dagli specialisti di ABIFormazione. Nel corso della fase di autoapprendimento sono previste esercitazioni di specializzazione sui contenuti appresi. Gli allievi sono costantemente seguiti e supportati, sia in presenza sia on-line, da un esperto di contenuti.

Durata e date

Il percorso dura 3 mesi e 2 settimane. Sono previsti 4 incontri in aule, di cui l'ultimo dedicato alla verifica conclusiva.

Sede

Milano oppure da concordare in caso di percorso in house

Prezzo

€ 2.500,00 + IVA

Banking & Financial Diploma
Percorsi specialistici
Orientamento al mercato: la vendita professionale

Certificazioni | 3 mesi + 2 settimane

Modulo

Orientamento al mercato: la vendita professionale

- Introduzione alla pianificazione
- L'analisi dell'ambiente esterno
- La segmentazione del mercato
- L'analisi interna
- La valutazione delle opportunità di mercato e le strategie di portafoglio
- La definizione degli obiettivi
- Strategie e leve di marketing
- Le politiche di canale
- Budget e controllo di gestione
- Il piano commerciale
- La gestione delle relazioni di clientela
- La customer satisfaction