



مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران
دیریت آموزش حرفه‌ای



دوره آموزشی

مهارت‌های فروش خدمات بانکی

در سطح شعب

۱۶ ساعت

معرفی دوره

این دوره به منظور آشنایی با مهارت‌های فروش خدمات بانکی در سطوح پیشرفته می‌باشد.

هدف از برگزاری این دوره به شرح ذیل می‌باشد:

- آشنایی با مفهوم فروش و روند تکاملی بینش‌های فروش
- آشنایی با فرایند قدم به قدم فروش
- آشنایی با مهارت‌های فروشندگان خدمات

مخاطبین:

رؤسا و معاونین شعب

رؤسا و معاونین دواير صندوق و

اعتباری شعب

متصدیان بانکی

طراحی شده برای یادگیری:

آنلاین

- مفهوم فروش و روند تکاملی بینش‌های فروش
- آماده شدن برای فروش
- فروش راه حل‌ها به مشتریان بانکی
- تجزیه و تحلیل رفتار خرید مشتریان خرد بانکی
- فرایند قدم به قدم فروش (افتتاح - کشف - سازگاری و خاتمه دادن به فروش)
- مهارت‌های فروشندگان خدمات
- جلب وفاداری مشتری

پیش نیاز:

فاقد پیش نیاز

تاریخ برگزاری: ۱۴۰۱، ۲۸ مرداد و ۴ شهریور ۱۴۰۴

ساعت ۱۴ الی ۱۸

مدرس دوره:

- دکترای مدیریت بازرگانی (گرایش بازاریابی بین الملل)
- ۲۰ سال سابقه تدریس در دانشگاه، بانک و اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران
- مؤلف مقالات و کتب متعدد

آدرس: خیابان پاسداران، سه راه ضرابخانه، پلاک ۱۹۵

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: ۳۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت خالص

هزینه دوره شامل محتوای آموزشی و صدور گواهی نامه می باشد.

شماره تماس: ۲۹۹۵۹۲۸۰-۲۹۹۵۹۲۷۹

دورنگار: ۲۲۸۴۶۸۹۹

ایمیل: prof.training@ibi.ac.ir