



موسسه عالی آموزش بانکداری ایران
دیریت آموزش حرفه‌ای



دوره آموزشی

شیوه‌های نوین جذب سپرده

۸ ساعت

معرفی دوره

این دوره به منظور بالابردن توانمندی در بازاریابی جذب و نگهداشتن مشتریان ارزنده و تقویت روابط با مشتریان قدیمی و فعلی می‌باشد. هدف از برگزاری این دوره به شرح ذیل می‌باشد:

- ارتقا توانمندی مسئولین دایره صندوق در بازاریابی جذب و نگهداشت مشتریان ارزنده
- شناسایی مشتریان بانک در گروه‌های جداگانه مبتنی بر ویژگی‌ها و رفتار ایشان
- تقویت روابط با مشتریان قدیمی و فعلی
- در جذب و نگهداشت مشتریان جدید و ارزنده از تکنیک‌ها و تکنولوژی نوین بهره ببرند
- ارائه بسته‌های خدمات بانکی منحصر به فرد با محوریت جذب مشتری و ترغیب ایشان
- بهره بردن از تکنیک‌های مبتنی بر شرایط برتری، برابری و پایین تری نسبت به رقبا
- استفاده درست از تکنیک‌های مبتنی بر مراقبت و نگهداشت مشتریان ارزنده

مخاطبین:

شعب بانک‌ها

طراحی شده برای یادگیری:

آنلاین

- مبانی جذب سپرده‌های بانکی
- مقدمه‌ای بر فضای کسب و کار صنعت بانکداری
- معرفی مثلث بازاریابی خدمات و تکنیک‌های بازاریابی تعاملی
- رمز و راز جذب سپرده‌های بانکی
- توصیه‌های عملی جهت موفقیت در جذب سپرده
- تکنیک‌های مبتنی بر روابط و رفتار مشتریان بانک
- شناسایی و گروه‌بندی مشتریان هدف بر اساس ویژگی‌ها و رفتار
- تکنیک‌های جذب مشتریان قدیمی از دست رفته
- تکنیک‌های تقویت روابط مشتریان قدیمی و جدید
- تکنیک‌های جذب مشتریان جدید مراجعه‌کننده به شعبه
- تکنیک‌های جذب مشتریان با بهره‌گیری از تکنولوژی‌های نوین
- تکنیک‌های استفاده از مشتریان به عنوان معرف
- تکنیک‌های جذب مشتریان با ویژگی‌های رفتاری خاص
- تکنیک‌های مبتنی بر رفتار رقبا
- شناسایی و گروه‌بندی رقبا بر اساس ویژگی‌ها و رفتار
- تکنیک‌های خنثی کردن اثرگذاری رقبا
- تکنیک‌های مبتنی بر شرایط برتری نسبت به رقبا
- تکنیک‌های مبتنی بر شرایط برابری با رقبا
- تکنیک‌های مبتنی بر شرایط پایین تر از رقبا
- تکنیک‌های مبتنی بر بانک و خدمات بانکی
- تکنیک‌های مبتنی بر توانمندی‌های فردی برای جذب سپرده‌های بانکی
- تکنیک‌های مبتنی بر ترکیب و ویژگی‌های خدمات بانکی برای جذب سپرده‌های بانکی
- تکنیک استفاده از بسته خدماتی منحصر به فرد شامل خدمات بانکی مستقیم و مکمل به همراه جذابیت‌های تشویقی و ترغیبی

پیش نیاز:

فاقد پیش‌نیاز

تاریخ برگزاری: ۱۹ و ۲۶ مرداد ۱۴۰۴ ساعت ۸ الی ۱۲

مدرس دوره:

- دکترای مدیریت بازرگانی (گرایش بازاریابی)
- مؤلف کتاب و مقالات در حوزه (مدیریت زمان، حقوق و قوانین تجاری و بازاریابی خدمات بانکی)

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

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

هزینه دوره به ازای هر نفر: ۲۴,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت خالص

هزینه دوره شامل محتوای آموزشی و صدور گواهی‌نامه می‌باشد.

شماره تماس: ۲۹۹۵۹۲۷۹-۲۹۹۵۹۲۸۰

دورنگار: ۲۲۸۴۶۸۹۹

ایمیل: prof.training@ibi.ac.ir

آدرس: خیابان پاسداران، سه راه ضرابخانه، پلاک ۱۹۵

www.ibi.ac.ir