



مؤسسه عالی آموزش بانکداری ایران
دیریت آموزش حرفه‌ای



دوره آموزشی

ارتقای عملی فروش خدمات بانکی از طریق وبسایت و موبایل بانک

۱۶ ساعت

معرفی دوره

توسعه کانال‌های دیجیتال از یک طرف و علاقه‌مندی و گرایش مشتریان بانک‌ها به استفاده از این کانال‌ها موجب شده که نقش این کانال‌ها در فروش خدمات بانکی بیشتر از گذشته باشد. در این برنامه آموزشی ضمن بررسی تحولات در این حوزه روش‌های عملی استفاده از دو ابزار بسیار مهم وبسایت و موبایل در فروش خدمات بانکی مورد بحث و بررسی قرار خواهد گرفت. هدف از برگزاری این دوره ارتقای سطح دانش و مهارت فروش خدمات بانکی با استفاده از دو ابزار بسیار قدرتمند وبسایت و موبایل در بانک‌ها می‌باشد.

طراحی شده برای یادگیری:

مخاطبان:

مدیران و کارشناسان واحدهای:
بازاریابی
فروش
توسعه محصول بانک‌ها و
مؤسسات اعتباری غیر بانکی

آنلاین

مبانی فروش دیجیتال و نقش وبسایت و موبایل بانک

- مروری مختصر بر اهمیت کانال‌های دیجیتال در فروش خدمات بانکی در ایران
- مقایسه تطبیقی قابلیت‌های فروش وبسایت و موبایل بانک و نقاط قوت و ضعف هر کدام
- شناخت رفتار مشتریان آنلاین بانکی و انتظارات آن‌ها از وبسایت و موبایل بانک در فرآیند خرید خدمات
- بررسی نمونه‌های موفق فروش خدمات بانکی از طریق وبسایت و موبایل بانک در ایران و جهان (با تمرکز بر جنبه‌های عملی)

بهینه‌سازی تجربه کاربری (UX) وبسایت و موبایل بانک برای افزایش نرخ تبدیل

- اصول کلیدی طراحی کاربرپسند برای صفحات فروش خدمات بانکی در وبسایت و موبایل بانک
- بهبود ناوبری و دسترسی آسان به اطلاعات محصولات و خدمات
- طراحی فرم‌های درخواست/خرید خدمات کاربرپسند و بهینه برای موبایل
- اهمیت سرعت بارگذاری صفحات و عملکرد فنی در فرآیند فروش
- روش‌های عملی برای تست و بهبود تجربه کاربری (معرفی ابزارهای ساده و کاربردی)

تکنیک‌های عملی افزایش فروش از طریق وبسایت

- بهینه‌سازی صفحات محصول/خدمت برای فروش (ارائه اطلاعات کامل، جذاب و متقاعدکننده)
- پیاده‌سازی استراتژی‌های فروش مکمل و متقاطع (CROSS-SELLING & UPSELLING)
- نقش محتوای متنی و بصری جذاب در افزایش فروش و استفاده از پیشنهادات ویژه و تخفیف‌های هدفمند
- بررسی و تحلیل رفتار کاربران در وبسایت برای شناسایی فرصت‌های فروش (معرفی ابزارهای تحلیل وبسایت)

تکنیک‌های عملی افزایش فروش از طریق موبایل بانک

- استفاده از قابلیت‌های منحصر به فرد موبایل (PUSH NOTIFICATIONS، موقعیت مکانی و غیره) برای فروش
- ارائه پیشنهادات شخصی‌سازی شده بر اساس رفتار و سابقه مشتری
- ساده‌سازی فرآیند خرید و پرداخت خدمات
- استفاده از پیام‌های تعاملی و راهنمایی‌های گام به گام در فرآیند فروش
- نقش امنیت و اعتماد در افزایش فروش از طریق موبایل بانک

یکپارچه‌سازی وبسایت و موبایل بانک در فرآیند فروش و جمع‌بندی

- ایجاد یک تجربه کاربری یکپارچه در تمام کانال‌های دیجیتال
- ردیابی و تحلیل رفتار مشتری در هر دو کانال برای بهبود استراتژی‌های فروش
- جمع‌بندی نکات کلیدی و ارائه چک‌لیست اقدامات عملی برای شرکت‌کنندگان

تاریخ برگزاری: ۲۰، ۲۲، ۲۷ و ۲۹ اردیبهشت ۱۴۰۵ 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

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: ۴۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت خالص

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

شماره تماس: ۲۹۹۵۹۲۷۹-۲۹۹۵۹۲۸۴

دورنگار: ۲۲۸۴۶۸۹۹

ایمیل: prof.training@ibi.ac.ir