

A estruturação comercial de uma rede bancária

Objetivos Gerais:

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendem adquirir um conhecimento mais vasto na estruturação comercial de uma rede bancária.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficaram aptos:

- ✓ Criar hipóteses de abordagem ao mercado em função das suas necessidades e dimensão;
- ✓ Entender a necessidade de segregação de funções;
- ✓ Conhecer o mercado de retalho e o mercado das empresas;
- ✓ Conhecer processo de tomadas de decisão para o crédito e para os recursos.

Destinatários:

A todos os profissionais que necessitem desenvolver competências na estruturação comercial de uma rede bancária.

Carga Horária:

6 Horas

Conteúdo Programático:

- ✓ **Módulo I – Hipóteses de abordagem ao mercado em função das suas necessidades e dimensão.**
- ✓ **Módulo II – A necessidade de segregação de funções.**
- ✓ **Módulo III – O mercado de retalho e o mercado das empresas.**
- ✓ **Módulo IV – Segmentar ou não segmentar.**
- ✓ **Módulo V – O processo de tomadas de decisão para o crédito e para os recursos.**