

### **Desenvolvimento, gestão e venda de produtos e de serviços na Banca Comercial**

#### **Objetivos Gerais:**

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam obter eficiência (custos) versus resultados (vendas) dos principais produtos e serviços da Banca Comercial.

#### **Objetivos Específicos:**

No final do curso os formandos ficarão aptos:

- Analisar o mercado e conceber desenvolver e sistematizar o produto ou o serviço;
- Desenhar processos;
- Analisar a concorrência;
- Analisar e acompanhar os resultados;
- Propor melhorias;
- Aplicar a gestão "vertical" e centralizada de produtos e de serviços.
- Identificar as melhores práticas para enquadrar na organização este tipo de abordagem.

#### **Destinatários:**

A todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar conhecimentos e competências na área da gestão e venda de produtos e serviços

#### **Carga Horária:**

30 horas

#### **Conteúdo Programático:**

##### **Módulo I – Contexto Organizacional**

##### **Módulo II – Área de Particulares**

- Segmentação
- Canais e Cross – selling
- Conceção de Produtos
- Desenho de Processos
- Risco

### **Módulo III – Estruturação de Produtos para Particulares**

- Contas de Depósito
- Cartões
- Crédito Imobiliário
- Crédito ao Consumo

### **Módulo IV – Área de Empresas**

- Segmentação
- Risco
- Linhas de Crédito
- Enquadramento na Organização – Fórmulas mais eficazes

### **Módulo V – Serviços**

- Importância Estratégica
- Gestão do Preçário Geral de produtos e serviços