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

High Skills – Formação e Consultoria, Lda.
Lisboa: 00351 217 931 365| | Luanda: 00244 94 112 60 90 | geral@highskills.pt | www.highskills.pt

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

High Skills – Formação e Consultoria, Lda.
Lisboa: 00351 217 931 365| | Luanda: 00244 94 112 60 90 | geral@highskills.pt | www.highskills.pt