

Rentabilidade de Cliente Bancário -Nível Avançado

Objetivos Gerais

Este curso tem como objetivo geral facultar aos participantes conhecimento sobre a rentabilidade, peso e importância dos clientes particulares e empresas.

Objetivos Específicos

No final deste Curso os participantes saberão:

- Identificar os indicadores fundamentais da rentabilidade de um cliente particular ou empresa.

Destinatários

Este curso destina-se a diretores, coordenadores, gerentes, outras chefias das áreas comerciais bancárias.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

09 horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Banca Universal e Banca de Relação

- Conceitos e definições;
- Mass market e encarteiramento;
- Conveniência;
- Importância dos canais versus micro segmentos dos clientes (particulares).

Módulo II – Análise e Indicadores de Rentabilidade

- De margem financeira;
- De margem complementar;
- Cross selling
- Bundling de produtos;

- Bateria de indicadores.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.