



Fundacja Rozwoju
Bankowości Spółdzielczej
Grupa BPS

Efektywny proces zarządzania sprzedażą w Banku Spółdzielczym – jak trwale utrzymać rozwój kredytów detalicznych i wzmocnić zaangażowanie pracowników

2-DNIOWE STACJONARNE WARSZTATY SPRZEDAŻOWO-ZARZĄDCZE

Cele szkolenia: Celem szkolenia jest praktyczny wzrost wiedzy, umiejętności i ukształtowanie postawy, sprzyjającej do wprowadzania i **rozwoju procesu zarządzania sprzedażą, zespołem oraz organizacją celem wzrostu efektywności funkcjonowania Pionu Sprzedaży oraz Banku** (z nastawieniem na ludzi, wynik i portfel detaliczny). W trakcie warsztatu poruszone zostaną najważniejsze obszary, które **determinują realizację planu sprzedaży, rozwój zasobów ludzkich, pogodzenia ryzyka ze sprzedażą i osiągnięcia założonych wyników**. Szkolenie ma **charakter praktyczny i pomoże przygotować organizację do skutecznej reakcji na losowe zdarzenia zewnętrzne**. Uczestnicy otrzymają rozwiązania oraz przykładowe narzędzia, które będzie można zaadoptować w swoim miejscu pracy.

Prowadzący: Adrian Węcel - praktyk i trener zarządzania sprzedażą, posiada 16 letnie doświadczenie w bankowości w sektorze banków spółdzielczych, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych oraz banków komercyjnych na stanowiskach specjalistycznych, menadżerskich i zarządczych. Zarządzał siecią sprzedaży skok (50+ oddziałów), wspierał sprzedaż w banku komercyjnym (100+ oddziałów) oraz budował proces sprzedaży kredytów detalicznych w banku spółdzielczym (roczny wzrost portfela o 269%). Praktyk w obszarze budowy i zarządzania ryzykiem oraz szeroko rozumianą sprzedażą, w tym rozproszoną siecią sprzedaży, zespołami sprzedażowymi, polityką sprzedaży, wzrostu efektywności oraz restrukturyzacji instytucji finansowej – m.in. współpracował z Zarządcą Komisyjnym oraz bankiem przejmującym organizację, w której zarządzał sprzedażą. [Zobacz profil na LinkedIn](#)

Program szkolenia:

Dzień 1 – narzędzia wspomagające zarządzanie sprzedażą.

1. Obszary do rozwoju dla banków spółdzielczych po przeprowadzonych badaniach Tajemniczego Klienta

- ⇒ ćwiczenie – jaki efekt przyniosłoby badanie TK w Twoim Banku?
- ⇒ metodologia i cel przeprowadzania badań TK,
- ⇒ wnioski i rekomendacje z przeprowadzonych badań TK dla banków spółdzielczych.

2. Diagnoza Twojej siły Menedżerskiej – przywództwo zaczyna się w Tobie.

- ⇒ ćwiczenie – jaka jest Twoja samoocena?
- ⇒ diagnoza własnych szans oraz zagrożeń w roli Menedżera – SWOT jako podstawa do określenia swojej strategii zarządzania oraz realizacji planów sprzedaży

3. Budowa systemu motywacyjnego i bazy Klientów

- ⇒ czy potrzebujemy systemu premiowego? Jakie szanse i zagrożenia może przynieść organizacji?
- ⇒ sprawny system premiowy – sprzedajemy to na czym nam najbardziej zależy, na co zwrócić uwagę i jak rozliczać Pracowników,



Fundacja Rozwoju
Bankowości Spółdzielczej
Grupa BPS

- ⇒ profil mojego Klienta dziś i jutro – jak kształtować świadomie bazę Klientów?
- ⇒ przełożenie danych w systemie na działania podejmowane przez Pracowników obsługi Klienta- efektywność kontaktów.

4. Budowa komórki wsparcia sprzedaży.

- ⇒ po co nam komórka wsparcia sprzedaży w Banku?
- ⇒ przykładowe zadania realnie przekładające się na wzrost i jakość sprzedaży,
- ⇒ analizy sprzedażowe jako podstawowe źródło informacji o tym co dzieje się na linii Pracownik-Klient.

Dzień 2 – zastosowanie narzędzi w praktyce

1. Przykładowe zarządzanie Bankiem po wdrożeniu narzędzi wspierających zarządzanie sprzedażą.

- ⇒ część sprzedażowa na cyklicznym posiedzeniu Zarządu,
- ⇒ wykorzystanie wartości raportowych o sprzedaży do zarządzania Bankiem i Placówką,
- ⇒ odprawy Menedżera Placówki przy realizacji systemu motywacyjnego.

2. Case study zarządzania sprzedażą w bankach spółdzielczych.

- ⇒ omówienie wspólne z uczestnikami problemów jakie mogą pojawić się w budowaniu procesu zarządzania sprzedażą w banku spółdzielczym,
- ⇒ uczestnicy mogą przedstawić swoje wyzwanie lub zostanie zaprezentowane przykładowe zdarzenie z doświadczenia we współpracy z bankami spółdzielczymi.

Adresaci:

Prezisi Zarządów, Wiceprezisi/Dyrektorzy ds. sprzedaży, Dyrektorzy Regionów, Dyrektorzy Oddziałów.

Informacje organizacyjne:

- ⇒ Termin: **05-06 października 2022 r.**
- ⇒ Miejsce: **Hotel ARKAS, Daszyńskiego 12, 46-060 Prószków** www.hotelarkas.pl
- ⇒ Czas trwania warsztatów:
05 października w godz. 10.45 – 18.00 (w przerwie lunch)
06 października w godz. 10.00 – 13.15 (na zakończenie lunch)
- ⇒ **Cena brutto:**

Grupa powyżej 20 os.	Grupa powyżej 30 os.	Cena za dwa dni Konferencji:
1175 zł	960 zł	udział w szkoleniu, obiady, przerwy kawowe oraz uroczysta kolacja integracyjna (bez kosztu noclegu)
780 zł	670 zł	udział w szkoleniu, obiady, przerwy kawowe (wariant bez kolacji i bez kosztu noclegu)
220 zł	220 zł	nocleg pokój 1 - osobowy
280 zł	280 zł	nocleg pokój 2 - osobowy

Uczestnicy otrzymują materiały i zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Noclegi zaplanowano w Hotelu ARKAS, ul. Daszyńskiego 12, 46-060 Prószków

UWAGA: ze względu na warsztatowy charakter szkolenia liczba miejsc jest ograniczona.

O możliwości udziału decydować będzie kolejność zgłoszeń.

- ⇒ Termin przesyłania zgłoszeń: **15 września 2022** na adres e-mail:

frbs.warszawa@bankbps.pl

Kontakt telefoniczny: Magdalena Paczóska 797 308 503