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 osiągania 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 Komisarycznym oraz bankiem przejmującym organizacji, 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 zarzadzania 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:

Prezesi Zarządów, Wiceprezesi/Dyrektorzy ds. sprzedaży, Dyrektorzy Regionów, Dyrektorzy Oddziałów.

Informacje organizacyjne:

- Termin: **03-04 listopada 2022 r.**
- Miejsce: **Hotel AVANGARDA, Królowej Bony 3, 06-230 Różan**
- Czas trwania warsztatów:
  03 listopada w godz. 10.45 – 18.00 (w przerwie lunch)
  04 listopada w godz. 10.00 – 13.15 (na zakończenie lunch)
- **Cena brutto:**

Grupa powyżej 20 os.	Grupa powyżej 30 os.	Cena za dwa dni Konferencji:
1290 zł	**1175 zł**	udział w szkoleniu, obiady, przerwy kawowe oraz uroczysta kolacja integracyjna (bez kosztu noclegu)
980 zł	**910 zł**	udział w szkoleniu, obiady, przerwy kawowe (wariant bez kolacji i bez kosztu noclegu)
190 zł	**190 zł**	nocleg pokój 1 - osobowy
250 zł	**250 zł**	nocleg pokój 2 - osobowy

Uczestnicy otrzymują materiały i zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.
Noclegi zaplanowano w Hotelu AVANGARDA, ul. Królowej Bony 3, 06-230 Różan
UWAGA: ze względu na warsztatowy charakter szkolenia liczba miejsc jest ograniczona.
O możliwości udziału decydować będzie kolejność zgłoszeń.

- Termin przesyłania zgłoszeń: **25 października 2022** na adres e-mail:
  frbs.warszawa@bankbps.pl
  Kontakt telefoniczny: Magdalena Paczóska 797 308 503