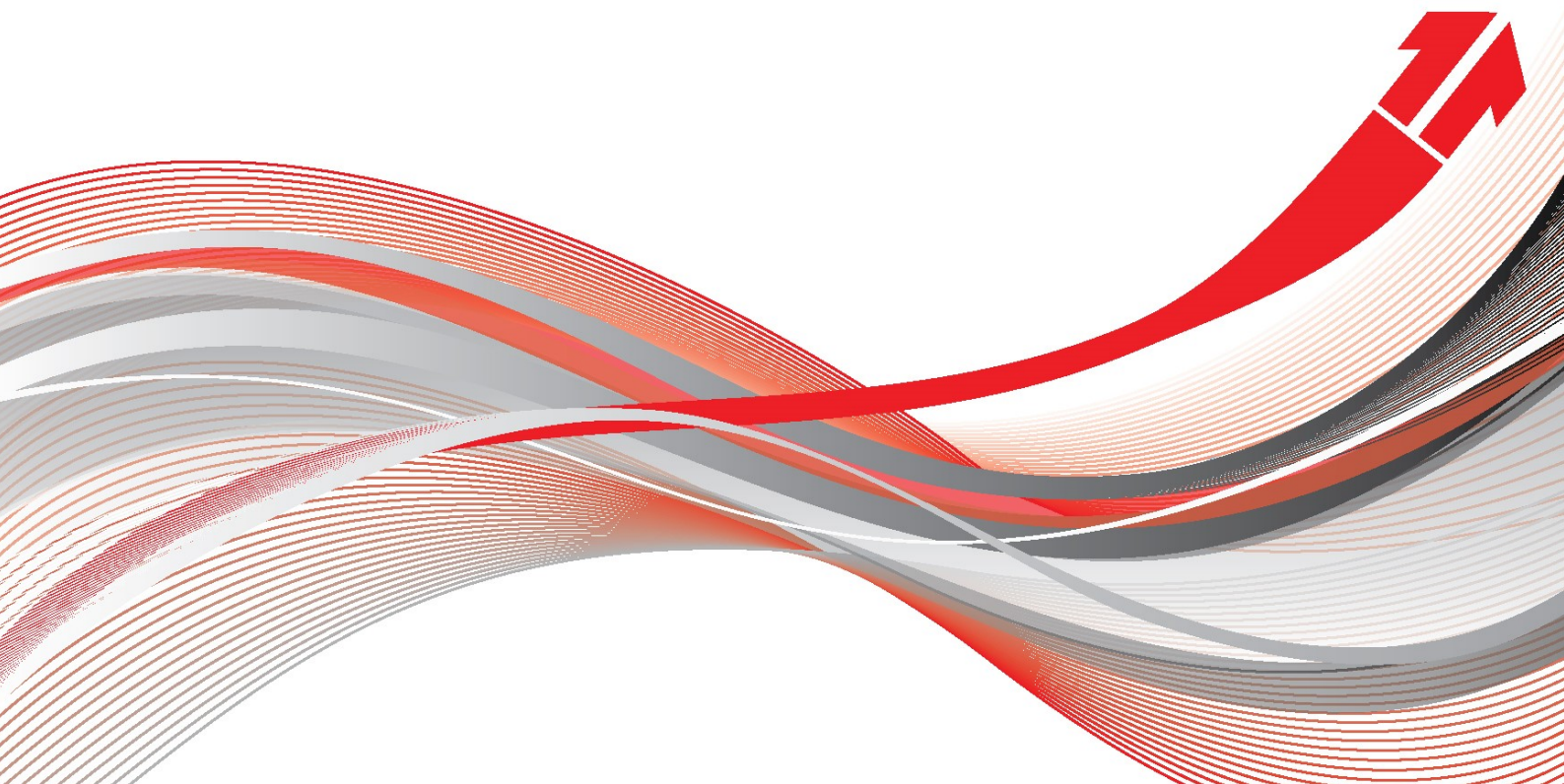


**POZIV NA OTVORENI
SPECIJALISTIČKI SEMINAR**

*„Unapređenje efikasnosti prodaje
bankarskih proizvoda u segmentu
Malih i Srednjih preduzeća“*

Termin: 20. i 21. oktobar 2016.

Beograd



Opis seminara

Osnovni cilj treninga je da omogući učesnicima dublje razumevanje, prenošenje adekvatnih praktičnih iskustava i unapređenje znanja u sledećim oblastima:

- ✓ Uloga prodaje u banci
- ✓ Osnovni finansijski pokazatelji potencijalnih klijenata u cilju adekvatne pripreme i pravilne selekcije potencijalnih klijenata
- ✓ Razmatranje **kvalitativnih faktora** u cilju minimizacije kreditnog rizika
- ✓ Koncept **optimalnog kreditnog zahteva** i sagledavanja *Risk i Prodajnog* ugla posmatranja klijenata
- ✓ Osnove naprednih tehnika prodaje
- ✓ Koncepti i tehnike *čitanja* klijenata na prodajnom sastanku i prilagođavanja prodajne priče procenjenom profilu klijenta
- ✓ Najmoderniji koncepti Neuro nauke i veze sa prodajnim tehnikama bankarskih proizvoda

Sadržaj

Modul 1 – Uvod u prodaju bankarskih proizvoda

- Opšte uvodne smernice, pravila diskusije i vežbi
- Upoznavanje i prezentovanje predavača
- Uloge i vrednosti hard facts analize, soft facts analize i prodajnih veština
- Struktura kojom se kreditni zahtev kreće kroz banku
- Uloga prodaje u strukturi banke

Modul 2 – Ocena finansijskog stanja preduzeća

- Najznačajniji finansijski pokazatelji sa velikim uticajem na rezultat kreditnog zahteva
- Kako se finansijski pokazatelji računaju i tumače
- Korišćenje pokazatelja iz perspektive kreditne analize
- Praktična vežba korišćenja finansijskih pokazatelja u pripremi za sastanak sa klijentom
- Soft facts analiza (procena kvalitativnih parametara klijentovog poslovanja)

Modul 3 – Adekvatno Strukturiranje transakcija

- Važnost poznavanje proizvoda
- Osnovne karakteristike tipičnih bankarskih proizvoda, uključujući procenu optimalnog proizvoda u odnosu na realnu potrebu klijenta

- Smernice za odabir pravog proizvoda ili kombinacije proizvoda
- Primeri iz prakse
- Praktična vežba strukturiranja transakcije

Modul 4 – Smernice za kreiranje optimalnog kreditnog zahteva

- Kreditni zahtev kao jedini pogled na klijenta u očima donosioca odluka
- Više reči nije bolje i zašto
- Elementi koji moraju biti deo zahteva
- Smernice za kvalitetno informisanje donosioca odluka
- Uticaj nekvalitetanog izveštaja na efikasnost procesa
- Diskusija i odgovori na pitanja učesnika

Modul 5 – Osnovni koncepti psihologije kupovine i donošenja odluka

- Kako se formiraju preferencije u kupovini
- Kako se formiraju mišljenja o proizvodima i pogled na svet
- Da li jedna priča može biti dovoljna za prodaju različitim klijentima
- Zašto ljudi kupuju i kako donose odluke o kupovini
- Emotivni razlozi za donošenje odluke o kupovini i kako ih koristiti u praksi
- Logički razlozi za donošenje odluke o kupovini i kako ih koristiti u praksi
- Primeri iz prakse

Modul 6 – Napredne tehnike prodaje

- Moderna otkrića Neuro nauke i primene na proces prodaje bankarskih proizvoda
- Modaliteti motivacije klijenata; kako pomoći klijentu da poveća vaše proizvode i sopstvene potrebe
- Motivacija klijenata da se zaštite od gubitaka, povreda i negativnih aspekata poslovanja i kako je iskoristiti u prodaji
- Motivacija klijenata na proaktivnu budućnost i kako je iskoristiti u prodaji
- Tri različita načina neurološkog procesiranja informacija i odluka
- Kako se prilagoditi modalitetima klijenta u prodaji
- Praktične vežbe i diskusija

Modul 7 – Neverbalni govor klijenta i prodavca u procesu prodaje

- Kako se koristi neverbalna komunikacija za *čitanje ljudi* i za primene u prodaji
- Koncepti korišćenja emocija u prodaji uz primenu neverbalnih aspekata komunikacije
- Neverbalni i verbalni mehanizmi uveravanja
- Signali laganja tokom pregovora i prodajnih sastanaka

- Praktične vežbe čitanja klijenata i korišćenja objašnjenih tehnika prodaje na različite vrste klijenata
- Diskusija

Ciljna grupa

Zaposleni koji se bave prodajom pravnim licima:

- Account menadžeri iz organizacionog dela poslovanja sa privredom
- Zaposleni u filijalama na različitim funkcijama – rukovodioci filijala, account menadžeri, saradnici i dr.

Benefiti za učesnika

Sagledavanje uloge prodavaca u širem kontekstu banke. Set relativno jednostavnih i lako primenjivih finansijskih pokazatelja koji mogu da pomognu prodavcu da bolje sagleda potencijalnog klijenta i pre prvog sastanka i time optimizuje utrošak svog vremena. Strukturirani pogled na bankarske proizvode i njihovu adekvatnost u konkretnim situacijama sa opsežnim osvrtom na to kako teorijski okvir uklopiti u svakodnevno poslovanje, kampanje i ciljeve Banke. Unaređenje razumevanja značaja kvaliteta kreditnog zahteva za efikasnost procesa donošenja odluke, njegovih ključnih elemenata i predstavljanje kako kreditni zahtev izgleda iz perspektive Risk-a.

Razumevanje ključnih aspekata psihologije kupovine i donošenja odluke o saradnji sa bankom ili account menadžerom. Osnove komunikacionih metoda motivisanja i određivanja izvora motivacije osobe sa kojom pregovaramo, pravljenja osnovnih profila klijenata na osnovu njihovih preferencija u komunikaciji i iznošenja argumenata za otvaranje saradnje ili zatvaranje prodaje. Razumevanje načina na koji klijenti neverbalno komuniciraju i opcija da se te poruke iskoriste u prodaji, kao i načina da neverbalno pošaljete poruku klijentima da ste otvoreni za saradnju i spremni da zaključite posao.

Broj učesnika, trajanje, datumi i mesto održavanja

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 2 dana
- Datum: 20. i 21. oktobar 2016. godine
- Mesto održavanja: Hotel Palace, Beograd

Trening metode i pristup

Naša obuka je veoma interaktivna, program je dizajniran tako da upotpuni i razvije znanja i veštine učesnika obuke, a temelji se na transferu teorijskih i praktičnih znanja i iskustava od strane našeg cenjenog predavača. Koncept obuke podrazumeva odnos 70% : 30% u korist praktičnog rada, u poređenju sa sticanjem teorijskih osnova.

Metodologija rada sa učesnicima se sastoji od:

- Interaktivnog predavanja i diskusije
- Praktičnih vežbi i studija slučajeva
- Pitanja i odgovori

Satnica

| | |
|---------------|--------------------------------|
| 08.45 – 09.00 | Dolazak učesnika |
| 09.00 – 10.30 | Obuka |
| 10.30 – 11.00 | <i>Kafe pauza</i> |
| 11.00 – 12.30 | Obuka |
| 12.30 – 13.30 | <i>Pauza za ručak-ketering</i> |
| 13.30 – 15.00 | Obuka |
| 15.00 – 15.30 | <i>Kafe pauza</i> |
| 15.30 – 17.00 | Obuka |

O nama

Finnok edukacija i konsalting je osnovana sa ciljem profesionalne edukacije u finansijskom i korporativnom sektoru.

Mi okupljamo tim veoma iskusnih predavača iz bankarskog i korporativnog sektora, koji poseduju višegodišnje relevantno iskustvo, što obezbeđuje visok nivo kvaliteta u oblasti profesionalne edukacije za finansijski sektor i privredu, konsalting i realizaciju projekata.

Osnovno usmerenje nam je edukacija u finansijskom sektoru, a prednost naših treninga je što su dizajnirani uvažavajući tržišne trendove i potrebe u finansijskim organizacijama, a sa ciljem maksimalne primenljivosti znanja svakog pojedinačnog učesnika. Treninzi su razrađeni prema modulima i dominantno su zastupljeni praktični primeri.

Naš program za obuku postavlja standarde i omogućava učesnicima da unaprede svoja znanja i veštine, što utiče na unapređenje nivoa uspešnosti kompanije u celini.

FINNOK tim, osim na tržištu Srbije, deluje regionalno, odnosno pokriva i tržišta Bosne i Hercegovine, Crne Gore i Makedonije.

Takođe, razvili smo poseban koncept in-house trening programa, sa ciljem kontinuirane edukacije i maksimizacije učinaka edukacije.

O predavaču

Jovana Kapisoda je diplomirala menadžment na Univerzitetu “Braća Karić” 2005. godine, **položila je dva nivoa CFA-a** i licencirani je portfolio menadžer od strane Komisije za Hartije od vrednosti Republike Srbije.

Od 2005. godine radi u finansijskom sektoru, danas ima **preko 10 godina menadžerskog iskustva u upravljanju rizicima**. Karijeru je počela u Raiffeisen banci Beograd gde je preuzela menadžersku poziciju u okviru SME Risk-a kao najmlađa osoba postavljena za rukovodioca u tom momentu, izgradila **prvi reporting sistem i napisala prvu kreditnu politiku u banci za SME segment**. Nakon perioda kao portfolio menadžer na tržištu HoV, nastavlja u Vojvođanskoj banci (NBG Group) vodeći Odeljenje za upravljanje portfoliom stanovništva u čijoj su nadležnosti bili upravljanje portfoliom, sprečavanje prevara, razvoj scoring-a i upravljanje procesima, politikama i procedurama. Od 2011. godine radila je u Hypo Alpe Adria Beograd (Addiko) gde je u ulozi Direktora sektora **formirala retail risk, postavila kompletnu internu regulativu** banke za stanovništvo, agro i SME segment, i izgradila tim od preko 20 članova. Aktivno je učestvovala u uspešnoj reprivatizaciji Hypo banke.

Marko Moračić ima preko **15 godina radnog iskustva** u kreiranju edukativnih radionica i programa za obuku menadžera, zaposlenih i savetnika u privredi, javnoj administraciji, nevladinom sektoru i preduzetnika. Vlasnik je konsalting agencije Vitriol Beograd, a tokom svoje karijere radio je na pozicijama **Menadžera projekata, vođe timova, direktora sektora ljudskih resursa i pravnih poslova**, radi kao nezavisni konsultant za organizacioni razvoj, reorganizaciju timova i preduzeća i dugoročni razvoj menadžera poslednjih 8 godina.

Završio je Američki koledž i stekao zvanje **Bachelor of Arts – Bussines Administration and HRM**, nosioc je sertifikata za organizacioni konsalting, promenu i kulturu svetskih renomiranih kompanija Hofstede Institut, Human synergistics, Kepner-Tregoe i IANLP asocijacije. Ima **zvanje NLP Master Trainer**, koje je stekao učeći od najvećih svetskih imena primenjene Neuro nauke u oblastima prodaje, organizacione promene, razvoja menadžera, procesiranja stresa i terapijskog coaching rada.

Cena

Cena učešća na seminaru iznosi **350 EUR**, uvećano za PDV (u dinarskoj protivvrednosti, po srednjem kursu NBS na dan uplate), po učesniku.

Cena seminara uključuje štampani trening materijal, sertifikate o učešću, osveženje u pauzama i catering za svakog učesnika treninga.

Više informacija o načinu prijavljivanja i profakturi za uplatu možete dobiti putem e-maila:

office@finnok.com

vojislav.doder@finnok.com

Finnok edukacija i konsalting doo