

**POZIV NA OTVORENI SPECIJALISTIČKI
SEMINAR**

*Unapređenje efikasnosti prodaje
bankarskih proizvoda u segmentu
malih i srednjih preduzeća*

Termin: 31. maj 2018.

Beograd



Opis seminara

Osnovni cilj seminara je da učesnicima omogući dublje razumevanje karakteristika tržišta na kojem posluju, kao i upoznavanje sa stepenom rizičnosti bankarskih proizvoda. Kroz razumevanje same finansijske pozicije preduzeća, predavač će ukazati na najoptimalniji način definisanja kriterijuma za dalje pregovore sa klijentima. Pored navedenog, učesnici će imati priliku da razumeju ulogu interne prodaje i kroz radionice će raditi na poboljšanju karakteristika iste, kao i na izradi kvalitetne i sadržajne kreditne aplikacije i prezentaciji iste. Osnovne celine koje će biti prezentovane su sledeće:

- ✓ **Razumevanje karakteristika srpskog SME tržišta**
- ✓ **Razumevanje stepena rizičnosti bankarskih proizvoda**
- ✓ **Osnovno razumevanje finansija i definisanje kriterijuma za dalje pregovore – unapređenje veštine komunikacije**
- ✓ **Unapređenje i poboljšanje prodajnih veština sa posebnim akcentom na povećanje efikasnosti interne prodaje - smanjenje TTC i TTY**
- ✓ **Adekvatna upotreba stečenih znanja pri kreiranju kvalitetne kreditne aplikacije i njenom prezentovanju**

Sadržaj

Modul 1 – Razumevanje karakteristika tržišta i specifičnosti proizvoda

- Razumevanje karakteristika srpskog SME tržišta
- Razumevanje stepena rizičnosti bankarskih proizvoda

Modul 2 – Prodaja kao inicijalni “risk taker”

- Povećanje “risk awareness” prodaje odnosno kako u prvoj fazi analize proceniti da li da se nastavi sa akvizicijom/saradnjom sa klijentom ili ne?
- Procena “soft facts” (kvalitativnih parametara) na prvom susretu sa klijentom
- Brzo razumevanje finansijskih izveštaja i osnovnih pokazatelja od strane account managera
- Razumevanje tržišnih prilika i brze smernice od strane risk managera
- Adekvatno strukturiranje transakcije

Modul 3 – “Sales skills” – veština pregovaranja

- Glavni postulati uspešnih prodavaca
- Kako prodati DA, a ne kupiti NE
- Veštine pregovaranja

Modul 4 – Smanjenje TTC I TTY

- Interna prodaja – ubediti banku da veruje u transakciju
- Pretočiti veštine u kreditnu aplikaciju
- Kako risk ugao učiniti proaktivnim

Ciljna grupa

Finansijske institucije, poslovi sa pravnim licima:

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

Benefiti za učesnika

Cilj seminara je da omogući unapređenje efikasnosti prodaje bankarskih proizvoda, kroz edukaciju učesnika o načinima kako postići efikasnost procesa prodaje bankarskih proizvoda, na koji način adekvatno strukturirati transakciju i prezentovati ključne elemente neophodne za odlučivanje o plasmanu. Učesnici će biti u prilici da razumeju na koji način se trebaju „čitati“ finansijski izveštaji i osnovni pokazatelji poslovanja preduzeća, u početnoj fazi kreditne analize. Takođe, na koji način ispravno proceniti soft facts (kvalitativne parametre) na prvom susretu sa klijentom i prilikom pripreme za sastanak. Posebna pažnja će biti posvećena i unapređenju prodajnih veština zaposlenih, u delu naprednih veština prodaje, veština pregovaranja, principa poslovne komunikacije i neverbalne komunikacije, kroz brojne praktične primere.

Broj učesnika, trajanje, datum i mesto održavanja

- Broj učesnika po grupi: do 15
- Trajanje obuke: 1 dan
- Datum: 31. maj 2018. godine
- Mesto održavanja: Hotel Šumadija, Šumadijski trg 8, 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 slučajeve
- Pitanja i odgovori

Satnica

08.45 – 09.00	Dolazak učesnika
09.00 – 10.30	Obuka
10.30 – 11.00	<i>Pauza</i>
11.00 – 12.30	Obuka
12.30 – 13.30	<i>Pauza za ručak – kompletan obrok</i>
13.30 – 15.00	Obuka
15.00 – 15.30	<i>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

Željko Kišić poseduje više od četrnaest godina bankarskog iskustva stečenog u UniCredit bank Srbija a.d. i Banca Intesa a.d. Beograd. Od 2007. godine zaposlen je u UniCredit bank Srbija a.d. i ima **poziciju direktora Direkcije za poslovanje sa srednjim privrednim društvima** (Head of Mid-Market Corporate Division). **Osam godina je proveo u organizacionom delu procene kreditnog rizika i bio Direktor Direkcije za kreditna odobrenja za privredu** (Head of Corporate Underwriting Division). Željko je nakon završenog Ekonomskog fakulteta u Beogradu stekao zvanje mastera na postdiplomskim studijama i odbranio master rad pod nazivom „Oblast kreditnog rizika u svetlu modernog bankarstva“. Održao je značajan broj treninga u svom domenu ekspertize i učestvovao je na mnogobrojnim međunarodnim i domaćim razvojnim programima i treninzima, u oblasti upravljanja kreditnim rizikom, risk modelovanja, restrukturiranja, sistema unapređenja kvaliteta, liderstva i dr.

Cena

Cena učešća na seminaru iznosi **220 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 ručak za svakog učesnika treninga.

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

office@finnok.com

snezana.aleksic@finnok.com

Finnok edukacija i konsalting doo