Desenvolvimento, Gestão e Venda de Produtos e de Serviços na Banca Comercial

Objetivos Gerais

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam obter eficiência (custos) versus resultados (vendas) dos principais produtos e serviços da Banca Comercial.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos:

- Analisar o mercado e conceber desenvolver e sistematizar o produto ou o serviço;
- Desenhar processos;
- Analisar a concorrência;
- Analisar e acompanhar os resultados;
- Propor melhorias;
- Aplicar a gestão “vertical" e centralizada de produtos e de serviços.
- Identificar as melhores práticas para enquadrar na organização este tipo de abordagem.

Destinatários

A todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar conhecimentos e competências na área da gestão e venda de produtos e serviços.

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

30 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Contexto Organizacional

Módulo II – Área de Particulares

- Segmentação

- Canais e Cross – selling
- Conceção de Produtos
- Desenho de Processos
- Risco

Módulo III – Estruturação de Produtos para Particulares

- Contas de Depósito
- Cartões
- Crédito Imobiliário
- Crédito ao Consumo

Módulo IV – Área de Empresas

- Segmentação
- Risco
- Linhas de Crédito
- Enquadramento na Organização – Fórmulas mais eficazes

Módulo V – Serviços

- Importância Estratégica
- Gestão do Preçário Geral de produtos e serviços

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.