

Rentabilidade de Cliente Bancário - Nível Avançado

Objetivos Gerais:

Este curso tem como objetivo geral facultar aos participantes conhecimento sobre a rentabilidade, peso e importância dos clientes particulares e empresas.

Objetivos Específicos:

No final deste Curso os participantes saberão:

- Identificar os indicadores fundamentais da rentabilidade de um cliente particular ou empresa.

Destinatários:

Este curso destina-se a diretores, coordenadores, gerentes, outras chefias das áreas comerciais bancárias.

Carga Horária:

09 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – Banca Universal e Banca de Relação

- Conceitos e definições;
- Mass market e encarteiramento;
- Conveniência;
- Importância dos canais versus micro segmentos dos clientes (particulares).

Módulo II – Análise e Indicadores de Rentabilidade

- De margem financeira;
- De margem complementar;
- Cross selling
- Bundling de produtos;
- Bateria de indicadores.