

Selling Plan for Bank Branch

A 4-day course designed & developed to provide participants with the necessary knowledge, abilities & professionalism to establish selling plan, efficiently meet current & future business needs, emphasize the relationship of selling/cross-selling skills & sales management techniques &, successfully achieve bank's goals.

By the end of this course you will be able to:

- By the end of this course, participants will be able to perform selling plan, establish what the sales business to achieve in the near- & mid-future by prioritizing what does want to do, make a positive contribution to the Bank, establish creative control methods & manage sales performance effectively.

Course Outline

- Day one: General overview on marketing & sales, sales, selling plan of sales planning territory coverage, analysis of the current situation: where are we now? forecasting the future situation: where are we going to? with group discussions, case studies & practical exercises.
- Day two: Setting objectives & developing strategies: where do we want to be, when & at what cost? SWOT techniques, how to set selling objectives, what market segmentations? with group discussions, case studies & practical exercises
- Day three: action planning of how we are going to get there: responsibilities, objectives, charges & fees resources & methods, timing, review dates & comments, with group discussions, case studies & practical exercises.
- Day four: Setting sales budget & establishing creative control methods, & sales performance activity, with group discussions, case studies & practical exercises.



Course's language

- Arabic & Little English

Target Audience

- Branch Managers, Sales, Marketing & Call center's Managers in the retail banking Division.

Prerequisites

- None.

Course Duration

- 4 Days

Training Venue

- According to customer request (in class / online)

Course Date

- Will be determined according to customer request.

Course Fee

- According to financial proposal.

This course entitles you to attend:

-

Upon successful completion of this course, participants will obtain

- Training attendance certificate.

الخطة البيعية لفرع بنك

دورة تدريبية مدتها 4 أيام مصممة ومطورة لتزويد المشاركين بالمعارف والقدرات والمهنية اللازمة لوضع خطة بيعية وتلبية احتياجات العمل الحالية والمستقبلية بكفاءة، التأكيد على العلاقة بين المهارات البيعية-المبيعات المشتقة وتقنيات إدارة المبيعات، وتحقيق النجاح لأهداف البنك.

بنهاية هذه الدورة سوف تكون قادر على فهم: -

- سيكون المشاركون قادرين على تنفيذ خطة بيعيه، تحديد ما يجب أن تحققه أعمال المبيعات في المستقبلين القريب والمتوسط من خلال تحديد أولويات ما يجب القيام به، تقديم مساهمة إيجابية للبنك، إنشاء أساليب التحكم الإبداعية وإدارة أداء المبيعات بفعالية.

محتويات الدورة:

- اليوم الأول: لمحة عامة عن التسويق والبيع، الخطة البيعية والتغطية الميدانية البيعية، تحليل الوضع الحالي لأنشطة الفرع، الأعمال ومراكز العملاء والمنتجات والأداء البيعي، التنبؤ بالوضع المستقبلي، مواطن القوة والضعف والفرص البيعية، إضافة للمناقشات الجماعية، التمارين العملية ودراسة الحالات العملية.
- اليوم الثاني: إعداد الأهداف وتطوير الاستراتيجيات، تقنية SWOT سوات، تقنية إعداد الأهداف البيعية IAMSMART، تقدير الطلب على حجم المبيعات، العائدات والخطط البديلة، القطاع السوقي، إضافة للمناقشات الجماعية، التمارين العملية ودراسة الحالات العملية.
- اليوم الثالث: التخطيط الإجرائي، المهام والأهداف والموارد، الأساليب والإجراءات والمساعدة، التوقيت والمسؤوليات، أساليب البيع والترويج، إضافة للمناقشات الجماعية، التمارين العملية ودراسة الحالات العملية.
- اليوم الرابع: إعداد موازنة الخطة البيعية، التكلفة والمتابعة، تقييم ومتابعة الأعمال المنفذة والأهداف البيعية المحققة، الرقابة والمعايير القياسية للتحكم والسيطرة، أنشطة الأداء البيعي، إضافة للمناقشات الجماعية، التمارين العملية ودراسة الحالات العملية.

لغة الدورة

- العربية وبعض الانجليزية.

الفئة المستهدفة

- مدراء الفروع ومدراء البيع والتسويق ومركز الاتصال في إدارة الخدمات المصرفية للأفراد

متطلبات حضور الدورة

- غير مطلوب.

مدة الدورة



- 4 أيام.

مكان انعقاد الدورة

- بالتنسيق مع العميل (حضوري / أونلاين)

تاريخ انعقاد الدورة

- بالتنسيق مع العميل

رسوم التسجيل

- وفقا للعرض المالي

هذه الدورة تؤهلك لحضور

-

بنهاية هذه الدورة يحصل المتدرب على:

- شهادة حضور دورة تدريبية.