



Sales Techniques for Personal Finance & Mortgage

A 3-day course designed & developed to provide participants with the knowledge & abilities required to identify the fundamentals pillars of Personal Finance & Mortgage & enable them promote & sell/cross-sell effectively & tie needs to the benefits in a wide range of valuation techniques the financial solutions can provide in the fields of Personal Finance & Mortgage within the Bank's environment.

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

- Participants will be able to increase sales /cross-sell & up-sell, increase profit, customer numbers & sales rep. productivity, enhance sales processes, examine their own performance & determine in what types of situation a more positive attitude would attract & perform sales/cross-sell credit card effectively.

Course Outline

- Day one: Introduction to principles of Personal Finance & Mortgage & SIMAH, lending criteria & pricing policy rules, personal selling, 5 basic skills & salesperson qualifications with group discussions, case studies, practical exercises & role-plays.
- Day two: Basic needs, features, benefits & sales opportunity, 5 basic steps to selling interview, identifying needs & presenting financial solutions, with group discussions, case studies, practical exercises & role-plays.
- Day three: Handling objections & overcoming price resistance, closing the deal, after sales &, cross-selling techniques, with group discussions, case studies, practical exercises & role-plays.

Course's language

- Arabic & Little English



Target Audience

- All front-line Staff across the branch network, Salesperson for Credit Card, Call Center, & Marketing Dept/division.

Prerequisites

- None

Course Duration

- 3 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:

- None

Upon successful completion of this course, participants will obtain

- Training attendance certificate.

تقنيات بيع التمويل الشخصي والعقاري

دورة تدريبية مدتها 3 أيام مصممة ومطورة لتزويد المشاركين بالمعرفة والقدرات والمهارات المطلوبة لتحديد الركائز الأساسية للتمويل الشخصي والعقاري وتمكينهم من الترويج والبيع وبيع المنتجات والخدمات المشتقة بفعالية وربط الاحتياجات بالمزايا والمنافع ضمن إطار موسع من تقنيات التقييم التي يمكنها توفير الحلول المالية في مجال التمويل الشخصي والعقاري ومن خلال بيئة البنك.

بنهاية هذه الدورة سوف تكون قادر على:-

- زيادة حجم المبيعات وبيع المنتجات والخدمات المصرفية المشتقة والبيع المتفوق للتمويل الشخصي والعقاري، والمساهمة في زيادة الربحية وزيادة أعداد العملاء وتعزيز وتنمية الإنتاجية وعمليات المبيعات لمندوبي المبيعات بفحص أدائهم وتحديد أنواع المواقف التي يمكن أن تجذبهم للأكثر إيجابية التي تؤدي لبيع التمويل الشخصي والعقاري وبيع المنتجات والخدمات المصرفية المشتقة بفعالية وكفاءة.

محتويات الدورة:

- اليوم الأول: مقدمة في التمويل الشخصي والتمويل العقاري، مفاهيم البيع الشخصي، المهارات البيعية الأساسية ومواصفات البائع الناجح، إضافة للمناقشات الجماعية، التمارين العملية، دراسة الحالات وتمارين لعب أدوار.
- اليوم الثاني: الاحتياجات الأساسية، الميزة، المنفعة والفرص البيعية، الخطوات الأساسية الخمسة للمقابلة البيعية، تحديد الاحتياجات وتقديم الحلول المالية المناسبة، مع المناقشات الجماعية، تمارين عملية، دراسة الحالات وتمارين لعب أدوار.
- اليوم الثالث: التعامل مع الاعتراضات، والتغلب على مقاومة السعر، إقفال الصفقة البيعية وخدمة ما بعد البيع، وتقنية بيع المنتجات المشتقة، مع المناقشات الجماعية، تمارين عملية، دراسة الحالات وتمارين لعب أدوار.

لغة الدورة

- العربية والقليل من الانجليزية.

الفئة المستهدفة

- جميع الموظفين في خطوط المواجهة مع العملاء في كافة الفروع في شبكات الفروع والادارات، جميع موظفي المبيعات للتمويل الشخصي والتمويل العقاري، ادارات وأقسام المبيعات والتسويق والبيع، ومركز الاتصال إضافة لجميع موظفي البيع.

متطلبات حضور الدورة

- لا يوجد.

مدة الدورة

- 3 أيام.

مكان انعقاد الدورة

- بالتنسيق مع العميل (حضوري / أونلاين)

تاريخ انعقاد الدورة

- بالتنسيق مع العميل

رسوم التسجيل

- وفقاً للعرض المالي.

هذه الدورة تؤهلك لحضور

- لا يوجد

بنهاية هذه الدورة يحصل المتدرب على:

- شهادة حضور دورة تدريبية.