

KOBİ'LERİ TANIMAK VE ANLAMAK

AMAÇ

Bankaların KOBİ müşterilerinin özelliklerini ve ihtiyaçlarını daha iyi anlayarak hem KOBİ'leri geliştirecek hem de banka performansını arttıracak çözüm önerileri ve ürünler sunma yetkinliğinin geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

ODAK NOKTALARI

#KOBİ'lerin Temel Özellikleri #KOBİ Durum Analizi #KOBİ Gelişim Stratejileri #KOBİ'lerin Büyüme Aşamalarında Bankacılık İhtiyaçları

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir: KOBİ'lerin nasıl analiz edileceğini bilir.

Anlar: KOBİ'lerin farklı özelliklerinin farklı bankacılık ihtiyacı doğurduğunu anlar.

Yapar: KOBİ'yi yakından tanıyarak gelişme önerileri ve uygun bankacılık ürünleri sunar.

HEDEF KİTLE

KOBİ müşteri temsilcileri, tahsis birimi görevlileri, şube müdürleri, pazarlama/ satış koçlarının katılımına uygundur.

NOT

İÇERİK

- ❑ Türkiye'de KOBİ'ler
 - ▶ KOBİ'lerin Genel Özellikleri
 - ▶ İstatistikler
- ❑ KOBİ'lerde Durum Analizi
 - ▶ Dış Çevre Analizi
 - ▶ İç Çevre Analizi
- ❑ KOBİ'lerde Büyüme Aşamaları ve Büyüme Stratejileri
 - ▶ Durum Analizine Dayalı Stratejik Yön Belirleme
 - ▶ Durum Analizine Dayalı Gelişme Önerileri
- ❑ Bankacılık Önerileri
 - ▶ Durum Analizine Dayalı Bankacılık Ürün İhtiyacı Belirleme (Örnek Olay Çalışması)
 - ▶ Durum Analizine Dayalı Yenilikçi Ürün Tasarlama (Örnek Olay Çalışması)

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Mesleki Gelişim ve Yenilenme, Güven Yaratma, Müşteri Duyarlılığı
Yönetsel Yetkinlikler	
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	İlişki Yönetimi, Stratejik İlişkiler ve Kilit Ortaklıklar Kurma, Operasyonel verimlilik
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
TBB Eğitim Merkezi	2 gün	Adnan Şahsuvar

Başlangıç Tarihi : 25.11.2019 - Bitiş Tarihi: 26.11.2019

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 700 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 820

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.

