

PORTFÖY YÖNETİMİ KOÇLUĞU

AMAÇ

Bu eğitimin amacı; satış yöneticilerine makro bakış açısıyla, şubelerde çalışan portföy/ müşteri yöneticilerinin portföylerini etkin bir şekilde yönetebilmek için koçluk sürecini uygulayabilmeye yönelik yetkinliklerin kazandırılmasıdır.

ODAK NOKTALARI

#Satış Koçluğu #Portföy Yönetimi

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Portföy yönetim dinamiklerini ve satış koçluğu sürecini bilir.

Anlar:Performans artırıcı yöntemleri anlar.

Yapar:Etkin satış ve portföy yönetim koçluğu yapar.

HEDEF KİTLE

Bankaların Genel Müdürlüklerinde ve/veya Bölge Müdürlüklerinde Satış Yöneticisi olarak çalışanların katılımına uygundur.

NOT

Eğitimin bir günü bilgisayar uygulamalı olarak gerçekleştirilecektir.

İÇERİK

- Ekonomik Konjonktürlerin Piyasalara ve İş Hayatına Etkileri
 - ▶ Ekonomik Simülasyonu ile Parametreleri Yönetme Deneyimi
 - ▶ Ekonomik Parametrelerin Tanımı ve İşleyişi
- Şube Çalışanlarının Portföy Yönetimini Desteklemek
 - ▶ Hacimsel Hedeflerle Çalışma Sistematiği
 - ▶ Portföy Analiz Yöntemleri
- Satış ve Performans Koçluğu
- Performans Gelişim Yolculuğu
- Satış Koçunda Bulunması Gereken Özellikler
- Neden Satış Koçuna İhtiyaç Vardır?
- Satış Koçu Ne Yapar?
 - ▶ Davranışsal
 - ▶ Rakamsal
- Uygulama Yapılandırılmış Satış Koçluğu Modeli

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Analitik Düşünce ve Yaratıcılık, İletişim, Güven Yaratma
Yönetimsel Yetkinlikler	Planlama ve Organizasyon, Sonuç Odaklılık, Koç Yönetici, Performans Geliştirme
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	İlişki Yönetimi, Stratejik İlişkiler ve Kilit Ortaklıklar Kurma, İkna
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Değişimi Okuyabilmek ve Geleceği Kurgulamak, Farklılıkları Yönetme

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
TBB Eğitim Merkezi	2 gün	Sevgi Kurt

Başlangıç Tarihi : 24.10.2019 - Bitiş Tarihi: 25.10.2019

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 750 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 870

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.

