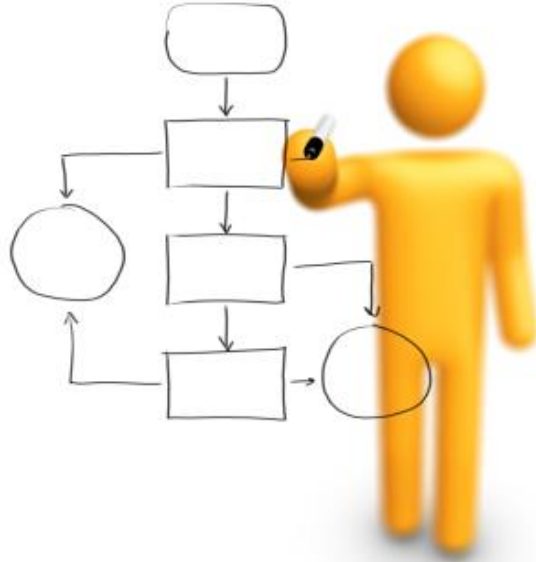




المركز العالمي للتدريب والتطوير
International Centre For Training & Development



تسويق وبيع المنتجات المصرفية المتوافقة مع الشريعة



INTERNATIONAL ACCREDITATION ORGANIZATION



UNIVERSITY OF ROCKHAMPTON
MAKING THE DIFFERENCE



وصف الدورة :

نقدم في هذا البرنامج التدريبي أساسيات علم التسويق و المستجدات التي حدثت لمفهوم التسويق في ظل الانفتاح المعلوماتي و التطور التقني المتسارع بداية من مفهوم التسويق مروراً بإعداد الخطط التسويقية و العوامل المؤثرة علي نجاح عملية التسويق وصولاً الي التسويق الالكتروني و كيفية تكون فريق تسويق و فريق مبيعات ناجح.

هدف الدورة :.

تمكين المشاركين في فهم المبادئ التي تحكم التسويق المصرفي ، وكيفية وضع الخطط التسويقية المصرفية لتحقيق أهداف مصرفهم والحصول على القطاع الأكبر في السوق المصرفية.

الفئة المستهدفة :

- مدراء ونواب مدراء التسويق والمبيعات ورؤساء الأقسام في المنظمات الهادفة وغير الهادفة للربح.

محتوى الدورة :

اليوم الاول:

- تعريف مفهوم التسويق المصرفي
- المزيج التسويقي
- الفرق بين التسويق والبيع
- علاقة التسويق بمفهوم الجودة
- أهداف المزيج التسويقي.
- تطوير قنوات الاتصال الداخلية والخارجية
- موجبات وأهمية تسويق خدمات المصرف
- حالة دراسية

اليوم الثاني:

- البيع الشامل أو المتقاطع
- العلاقة مع العملاء
- صورة المصرف في أذهان العملاء
- آليات تنفيذية للمحافظة على العميل الحالي واستقطاب العميل الجديد
- التجربة السوقية
- تنظيم الجهود التسويقية القائمة
- فرق العمل
- حالتان دراسيتان

اليوم الثالث:

- إرشادات هامة لموظفي خدمة العملاء
- أمثلة من الواقع العملي وحالات أخرى ومراجعة للمادة
- الاستراتيجيات، السياسات

- مفهوم التسويق المصرفي .
- المزيج التسويقي للبنك .

اليوم الرابع:

- المفهوم الحديث للتسويق المصرفي
- المبادئ التي تحكم نشاط التسويق في البنك
- دور التسويق في المجال المصرفي
- عناصر التسويق المصرفي
- ماذا يوجد في السوق المصرفي ؟
- زيارة العميل... لماذا يقبل العملاء على خدماتك ؟

اليوم الخامس:

- مكونات الإستراتيجية التسويقية للبنك .
- استراتيجيات التعامل في السوق المصرفية .
- تحليل المركز التنافسي للبنك .
- تحليل عناصر القوة والضعف (S.W.O.T.)
- تطوير الخدمات المصرفية .
- الاتصالات بالعملاء .
- بيع الخدمات المصرفية .
- الإعلان والترويج .

رسوم الدورة :

- السعر أعلاه شامل عقد الدورة في قاعة فندق خمس نجوم + 2 استراحة + بوفيه غداء

منهجية التدريب :

- حلقات النقاش .
- العصف الذهني .
- مجموعات عمل .
- تبادل ادوار .
- حالات عملية و تطبيقية .
- العرض

جدول توقيت الدورة :

- 08:00 – 10:00 المحاضرة الاولى
- 10:00 – 10:15 استراحة
- 10:15 – 12:15 المحاضرة الثانية
- 12:15 – 12:50 استراحة + صلاة
- 12:50 – 14:10 المحاضرة الاخيرة + مناقشة عامة