

Тема «Виды и условия продуктов и услуг для частных клиентов банка»

Практическое занятие 8

- Технология привлечения клиентов.
- Порядок проведение активных продаж. Кросс-продажи.



Агент банка

гр 1008

2020 год

Семенов А.А.

Вопросы практического занятия 8

Гр. 1 Факторы определяющие спрос и предложение на рынке банковских услуг.

Приведите примеры

Гр. 2 Электронные банковские услуги. Каналы продаж. Приведите примеры. Особенности продаж

Гр 3 Основные виды каналов привлечения клиентов. Дайте характеристики по элементам каналов

Гр 4 Хантинг. Основные виды. Приведите примеры.

Гр. 5 Каналы привлечения клиентов по степени доверия. Digital маркетинг-виды каналов привлечения. Дайте характеристики по элементам каналов

Гр 6 B2B, B2C дайте характеристику технологиям привлечения клиентов и продаж



Вопросы практического занятия 8

Гр. 7 Технология привлечения клиентов .Воронка продаж .
Характеристика. Основные элементы

Гр. 8 «Холодные звонки» «Теплые звонки» Характеристика.
Использование CRM при проведении продаж.

Гр.9 Этапы построения отношений с клиентами. Дайте характеристику
основным элементам.

Гр.10 Агентские продажи. Дайте характеристику основным элементам.

