



Банковская школа ВТБ г. Санкт-Петербург

28.10.2019 - 20.12.2019

Наименование блока	Описание	Дата и время проведения	Продолжительность	Ведущий	Формат
Открытие "Банковской школы ВТБ - 2019" Особенности банковского бизнеса	Открытие "Банковской школы ВТБ - 2019". Приветственное слово участникам.	18 - 21	3 часа	Начальник управления розничных продаж, Управляющий филиалом, Заместитель начальника управления	Мастер-класс
Эффективные коммуникации	Понятие коммуникативной компетенции. Сложности восприятия и способы их преодоления. Коммуникативные техники: 1. Техники объяснения информации, 2. Техники активного слушания.	10 - 18	8 часов	Тренер Регионального учебного центра (РУЦ)	Тренинг
Банковские продукты. Локомотивные (Кредит наличными, депозиты, накопительный счет, карты)	Современные банковские продукты. Конкурентные преимущества услуг и продуктов ВТБ.	18 - 21	3 часа	Заместитель директора ДО	Мастер-класс
Связь сервиса и бизнес-показателей. О Банке. О деньгах. О людях	Все об особенностях работы в Банке. Что? Где? Когда? Кому? Как? Кто? – какие вопросы волнуют банкиров?	18 - 20	2 часа	Управляющий филиалом	Мастер-класс
Навыки продаж Банковских продуктов	Цель продажи. Этапы продаж, цели и действия на каждом этапе. Взаимосвязь этапов продаж.	10 - 18	8 часов	Тренер Регионального учебного центра (РУЦ)	Тренинг
Банковские продукты (инвестирование)	Условия оформления и особенности продуктовой линейки Банка.	18 - 20	2 часа	Директор по работе с состоятельными клиентами	Мастер-класс
Банковские продукты (ипотечное кредитование)	Условия оформления и особенности продуктовой линейки Банка.	18 - 20	2 часа	Начальник Центра Ипотечного Кредитования	Мастер-класс
Этика делового общения	Этика и этикет. Правила делового этикета. Особенности телефонного этикета. Правила деловой переписки.	18 - 20	2 часа	Тренер Регионального учебного центра (РУЦ)	Мастер-класс
Особенности продуктов для юридических лиц	Условия оформления и особенности продуктовой линейки Банка.	18 - 20	2 часа	Руководитель направления Среднего и Малого Бизнеса	Мастер-класс
Навыки проведения продающей презентации	Самопрезентация. Деловой стиль одежды. Цели продающей презентации. Этапы подготовки. Этапы презентации.	10 - 15	5 часов	Тренер Регионального учебного центра (РУЦ)	Мини-тренинг
Построение карьеры в банке ВТБ	Карьерные маршруты ВТБ. Секреты успешного интервью при устройстве на работу.	18 - 21	3 часа	Начальник отдела по работе с персоналом Специалист по оценке и развитию персонала	Мастер-класс
Зачёт	Тестирование. Защита проекта.	17 - 20	3 часа	Тренеры РУЦ, эксперты	Зачет
Выпускной	Торжественное закрытие "Банковской школы ВТБ 2019"	16 - 18	2 часа	Тренеры РУЦ, эксперты	Выпускной