##### Описание: Логотип_smallУчебная программа для студентов ВУЗов

**Цель:** дать базовые знания студентам об особенностях работы в банковской сфере, а так же разобрать основные навыки, необходимые для работы в бизнес среде.

Целевая аудитория: студенты последних курсов преимущественно экономических специальностей.

Продолжительность: 36 астрономических часов.

Методы проведения: digital обучение в дистанционном формате.

Место проведения: в случае очного обучения - территория учебного заведения\учебные классы Регионального операционного офиса.

| **Наименование блока** | **Описание** | **Дата и время** | **Ведущий** | **Формат** | **Необходимое оборудование** | **Примечания** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Особенности банковского бизнеса.** | * История развития банковского бизнеса в России * Банковский бизнес России сегодня. Место группы ВТБ на финансовом рынке России * Стратегия развития Группы ВТБ * Сегментоориентированная модель | **4 часа** | Тренер Регионального Учебного Центра\Руководитель точки продаж | Онлайн-тренинг | - Наушники  - Микрофон  - Камера  - Смартфон или компьютер (на протяжении всего обучения)  - Стабильное интернет соединение |  |
| **Деловые коммуникации** | * Понятие коммуникативной компетенции. * Основные виды деловой коммуникации. * Сложности восприятия, и способы их преодоления. * Стратегии взаимодействия (Томаса Килмана) * Коммуникативные техники:  1. Техника активного слушанья 2. Техника активного говорения 3. Small-talk 4. Парафраз | **4 часа** | Тренер Регионального Учебного Центра\Руководитель точки продаж | Онлайн-тренинг | - Наушники  - Микрофон  - Камера  - Смартфон или компьютер (на протяжении всего обучения)  - Стабильное интернет соединение |  |
|  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этика делового общения** | * Деловая переписка * Общение по телефону | **4 часа** | Тренер Регионального Учебного Центра\Руководитель точки продаж | Онлайн-тренинг | - Наушники  - Микрофон  - Камера  - Смартфон или компьютер (на протяжении всего обучения)  - Стабильное интернет соединение |  |
| **Банковские продукты** | * Современные банковские продукты * Конкурентные преимущества услуг и продуктов ВТБ * Упражнение: «Инновационный продукт ВТБ | **4 часа** | Тренер Регионального Учебного Центра\Руководитель точки продаж | Онлайн-тренинг | - Наушники  - Микрофон  - Камера  - Смартфон или компьютер (на протяжении всего обучения)  - Стабильное интернет соединение |  |
| **Дистанционный сервис** |  |  |  |  |  |  |
| **День открытых дверей** | * Экскурсия по Банку * Возможность увидеть работу Банка «изнутри» * Знакомство, общение с представителями бизнеса, первыми лицами Банка. | **2 часа** | Руководитель ТП | Экскурсия |  |  |
| **Навыки проведения продающей презентации** | * Самопрезентация: * Каналы восприятия. * Деловой стиль одежды. * Подстройки * Цели продающей презентации * Этапы подготовки * Этапы презентации | **4 часа** | Тренер Регионального Учебного Центра\Руководитель точки продаж | Онлайн-тренинг | - Наушники  - Микрофон  - Камера  - Смартфон или компьютер (на протяжении всего обучения)  - Стабильное интернет соединение |  |
| **Навыки продаж Банковских продуктов** | * Определение. Цель продажи. * Этапы продаж, цели и действия на каждом этапе. * Взаимосвязь этапов продаж (мосты между этапами). | **4 часа** | Тренер Регионального Учебного Центра\Руководитель точки продаж | Онлайн-тренинг | - Наушники  - Микрофон  - Камера  - Смартфон или компьютер (на протяжении всего обучения)  - Стабильное интернет соединение |  |
| **Зачёт** | * Тест * РИ * Официальная часть | **4 часа** | Тренер Регионального Учебного Центра\Руководитель точки продаж |  | - Компьютер  - Звукоусиливающие колонки  - Флипчарт/листы флипчарта  - Доска/мел |  |