##### 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 |  |