CORSO OPERATORE SPORTELLO BANCARIO E CONSULENTE DI FILIALE FEBBRAI

Luogo **Sardegna, Oristano**
https://www.annuncici.it/x-412530-z

A MILANO
CORSO ALTA FORMAZIONE
OPERATORE SPORTELLO BANCARIO E CONSULENTE DI FILIALE FEBBRAIO 2024

* CON MODULO DI OPERATIVITÀ INTERNAZIONALE E CALL CENTER BANCA

* CON MODULO GESTIONE AFFIDAMENTI E MUTUI

* CON MODULO PORTAFOGLIO TITOLI / FONDI

* MODULI TEORICO - PRATICI SULLA OPERATIVITÀ DI FILIALE

* ELEVATA SPENDIBILITÀ SUL MERCATO DEL LAVORO E IN TUTTA L'AREA BANCA - CREDITO

* CON MODULO DI CONSULENZA ED ORIENTAMENTO OCCUPAZIONALE FINALE E INOLTRO DELLE CANDIDATURE ALLA AZIENDE RICHIEDENTI

80 ORE DI AULA - FULL TIME - DA LUNEDÌ A VENERDÌ
MODULI TEORICO - PRATICI SULLA OPERATIVITÀ DI FILIALE

EDIZIONE FEBBRAIO 2024 : DAL 19/02/2024 AL 01/03/2024

POSTI A NUMERO CHIUSO
LE CANDIDATURE SARANNO ACCOLTE IN ORDINE CRONOLOGICO DI ARRIVO
PRENOTAZIONE DI POSTO AD ESAURIMENTO POSTI DISPONIBILI

FAI VALERE LA TUA PROFESSIONALITÀ E DAI VALORE AL TUO CV CON IL RATING DI VALUTAZIONE PIÙ ALTO NELL'AREA HR CREDITO - BANCA

Il contatto cliente-banca riveste da sempre una notevole importanza ed è il 'biglietto da visita' con cui una banca si presenta ad un attuale o potenziale nuovo cliente. Il consulente alla clientela privata si rivolge principalmente a quelle persone che non sempre necessitano di prodotti complessi e che di norma

CORSO OPERATORE SPORTELLO BANCARIO E CONSULENTE DI FILIALE FEBBRAIO 2024
https://www.annuncici.it/x-412530-z

dispongono di un patrimonio netto non elevato, fornendo prestazioni di base dalla tenuta dei conti, alla gestione dei pagamenti; proposte commerciali: dalle carte di credito ai semplici prodotti d’investimento e di previdenza così come i prodotti di finanziamento.

Il percorso formativo proposto, caratterizzato dal metodo didattico innovativo che fonde teoria e pratica, intende appunto trasferire tutte le competenze utili ad operare in autonomia e con professionalità in tutti gli ambiti relativi ai diversi profili occupati in una filiale bancaria e nelle aziende del credito e della finanza interessate all'acquisizione di nuovi clienti ed alla loro fidelizzazione.

Il profilo in uscita, vedrà un professionista capace di offrire alla clientela spiegazioni ed informazioni chiare ed esaustive in merito alle varie tipologie di prodotti , identificando le opportunità di rendimento e di risparmio , i potenziali rischi nonché i possibili ambiti di applicazione. Saprà altresì illustrare ai clienti l’utilizzo e il funzionamento degli strumenti utili ad usufruire dei servizi bancari e seguirà il cliente nella sua crescita , con competenze anche in ambito giuridico, economico e di marketing.

Sono previste molte ore di esercitazioni e simulazioni, self-study a sessioni interattive. E' prevista la consegna di dispense e materiale didattico.

Per coloro i quali avranno raggiunto il 70% del monte ore complessivo - presenze verrà rilasciato un attestato di partecipazione spendibile ai fini curriculari e di selezione del personale in ambito credito.
Chiudi