



BODiE

Grupa SGB



Szanowani Państwo, Zarządy Banków Spółdzielczych

Poznań, 08 lipca 2020 r.

Kompetencje tzw. „miękkie” często były niedoceniane. Zdarzało się, że traktowaliśmy je jak produkt „drugiej potrzeby” uznając, że można po nie sięgnąć dopiero wtedy, gdy wyposaży się pracowników w solidną twardą wiedzę bankową. Nic bardziej mylnego – to właśnie od umiejętności sprzedażowych naszych doradców zależy, czy klient kupi nasz produkt.

Sprzedaży można i trzeba się nauczyć. Czasy pasywnej postawy doradcy, czekania na klienta minęły. Trzeba być aktywnym i wymagać od swoich pracowników wymiernych efektów. Aby to zrobić należy najpierw dać pracownikom solidne podstawy sprzedażowe. Każdy doradca klienta powinien posiadać umiejętność rozpoznawania potrzeb klienta, prezentacji produktu bankowego podczas rozmowy oraz sfinalizowania procesu sprzedaży

Sprzedaż to nie jest wiedza magiczna. Tego można się nauczyć!

Bankowy Ośrodek Doradztwa i Edukacji od lat oferuje Bankom Spółdzielczym szkolenia na najwyższym poziomie, dzięki czemu mogą się one stale rozwijać, oferując swoim klientom to, co najlepsze.

*W tym trudnym czasie wywołanym decyzjami Rady Polityki Pieniężnej w zakresie drastycznej, bo aż 3-krotnej, obniżki stóp procentowych chcemy zaproponować Państwu coś wyjątkowego – **Symulator Sprzedaży**. Dzięki wykorzystaniu najnowszej technologii możecie Państwo wykształcić wśród swoich pracowników umiejętność prowadzenia rozmowy sprzedażowej na najwyższym poziomie.*

Aktywizacja sprzedaży produktów bankowych to obecnie jeden z głównych sposobów na utrzymanie efektywności finansowej banku.

Ponieważ wiemy, jaki wyzwaniem jest obecnie, po obniżce stóp procentowych, sytuacja banków spółdzielczych, zdecydowaliśmy się na jednorazową, ograniczoną w czasie promocję cenową tego unikalnego, nowoczesnego narzędzia do wsparcia sprzedaży. Jesteśmy z bankami spółdzielczymi od ponad 21 lat. W tym trudnym dla sektora momencie chcemy udzielić wsparcia tak, jak umiemy najlepiej – oferując wiedzę i umiejętności.

Symulator Sprzedaży – jedno szkolenie, wiele korzyści

*Proponujemy Państwu unikalny, merytoryczny, opracowany przez specjalistów **Symulator Sprzedaży**. To prawie 8 godzin nauki, ćwiczeń, interaktywnej gry zbudowanej na doświadczeniach banków spółdzielczych.*



BODiE

Grupa SGB

Korzystając z okazji właśnie teraz, można zyskać:

- *Wzmocnienie kompetencji sprzedażowych pracowników banku spółdzielczego'*
- *Możliwość wykorzystania zakupionych loginów do 31 grudnia 2020 r. (przy zakupie do 31.08.);*
- *Tylko teraz oszczędzasz na każdym loginie 61,00 zł netto!*

*Dlaczego warto zainwestować w rozwój kompetencji sprzedażowych z wykorzystaniem **Symulatora Sprzedaży?***

Można z niego korzystać w dowolnym czasie, bez wychodzenia z domu, bez pokonywania setek kilometrów. Ten interaktywny Symulator został opracowany przez specjalistów, którzy zadbali o to, nie tylko o merytoryczną jego stronę, ale także o atrakcyjną i wciągającą narrację w stylu gry komputerowej.

Postaw na sprzedaż i kup w atrakcyjnej cenie dostęp do Symulatora Sprzedaży!

W wyrazami szacunku

Maciej Wojtaszek
prezes zarządu