



SATIŞ ETKİNLİĞİ AÇISINDAN TEMEL BANKACILIK ÜRÜNLERİ ve İŞLEYİŞİ

Bankacılık ve finans alanında yeni çalışanların, yönetici adaylarının ve satış kadrosuna atanan operasyonculara yönelik; Genel bankacılık ürünlerinin, Aktif / Pasif Yönetimi ışığında nakdi ve gayrinakdi olarak, bireysel ve kurumsal bankacılık kırılımında, hazine ürünlerini de içerecek şekilde satış etkinliği ve verimliliği açısından işleyişlerini aktarmak üzere farklı bir bakış açısı ile hazırlanmış bir eğitimidir.

Eğitim sonunda katılımcılar Satış Etkinliği Açısından Temel Bankacılık Ürünleri ve İşleyişi eğitim programının getireceği:

- Finansal Kurumlar ve Para Piyasaları ;
- Aktif / Pasif ve Likidite Yönetimi ;
- Nakdi ve Gayrinakdi Temel Bireysel ve Kurumsal Bankacılık Ürünleri ;
- Hazine Ürünleri ;
- Alternatif Finansman Teknikleri ;
- Nakit Yönetimi Ürünleri ;
- Çek, EFT, Kredi Kartı Takas ve Ödeme Sistemleri ;
- Temel Bankacılık Ürünleri Fiyatlama ve Verimlilik Örnekleri

konularında detaylı bilgi sahibi olacaklardır.

Eğitim Koordinatörleri:

Leyla Dikici

Eğitimci:

Dr. Cüneyt DİRİCAN



Ajanda

1.Gün

- Para Piyasaları ve Finansal Kurumlara genel bakış
- Aktif ve Pasif ve Likidite Yönetimi (Şubeler Cari Faizi ve Riskler, Aktif Pasif Komitesi ve genel yönetim ilkeleri, vb.)
- Banka bilançosu üzerinden nakdi ve gayrinakdi ürün ana kalemlerine bakış
- Bireysel Bankacılık ürünleri (kredi kartları, bireysel krediler, vb.)
- Kurumsal Bankacılık ürünleri (spot, rotatif kredi, proje finansmanı, ülke kredileri, vb.)
- Ortak ürünler (Teminat mektubu, havale, mevduat, DTH, vb.)
- Dış Ticaret (İthalat, ihracat, garantiler)
- Alternatif finansman teknikleri (Leasing, Factoring, Halka Arz, Bono, İslami Finansman, vb.)

2.Gün

- Nakit Yönetimi ürünleri (çek, senet, havale, doğrudan borçlandırma, maaş ve toplu ödeme, SWIFT, vb.)
- Çek ve EFT takasının işleyişi
- Kartlı ödeme sistemlerinin işleyişi (Visa, Mastercard, BKM, On-us, diğer banka kartı, ticari ve ön ödemeli kartlar, vb)
- Menkul, İnterbank ve döviz piyasaları temel enstrümanlar tanıtımı (hisse senedi, hazine bonusu, forward, futures, swap, opsiyon, vb.)
- Satış etkinliği ve çapraz satış açısından ürün verimlilik analizi örnekleri (finansal çözümlü)

EĞİTMEN

Dr.Cüneyt DİRİCAN Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü'nde Bankacılık ve Finans doktorası ve Sermaye Piyasası ve Borsa master derecelerini aldı. Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü mezuniyeti sonrası sırası ile Yapı ve Kredi Bankası, Interbank, Körfezbank, Garanti Bankası, Akbank'da şube, operasyon, kurumsal bankacılık, nakit yönetimi, işlem bankacılığı, dağıtım kanalları deneyimlerinden sonra Peppers & Rogers Group Yönetim Danışmanlığı firmasında yönetici danışman olarak çalışmıştır. Postbank'ların ve Posta Bankacılığı'nın Ekonomideki ve Finansal Sektördeki Yeri, Etkileri ve Türkiye'de Uygulanabilirliği Üzerine Bir Çalışma (2005) adlı doktora ve İnternet Bankacılığı'nın ve İnternet'in Finansal Sektördeki Yeri ve Etkileri (2000) adlı master tezleri bulunmaktadır. Saint Joseph'liler Derneği ve Finans Kulüp Vakfı üyesi olup İngilizce ve Fransızca bilmektedir.

Eğitim Metodolojisi

Eğitimlerimiz sunumlar eşliğinde teorik anlatımın yanında bireysel katılımı sağlamaya yönelik soru ve cevap çalışmalarını, banka bilançosu açısından ürün uygulama örneklerini, piyasa güncel işleyişlerini ve vaka analizlerini içermektedir..

Kimler Katılnmalı?

Yönetici adayları ve yeni bankacılar, şube satış kadroları ve yöneticileri, gişe ve operasyon kadroları.

Eğitim Süresi

Satış Etkinliği Açısından Temel Bankacılık Ürünleri ve İşleyişi eğitimi toplam 14 saatten oluşmakta ve 2 günde gerçekleştirilmektedir.

Eğitim Zamanı

Bu eğitim bankalara ve finans kurumlarına özgü olarak verilmektedir. Eğitim zamanı banka yönetimi ile birlikte kararlaştırılmaktadır.

Eğitim Dokümanları

Tüm katılımcılara eğitim süresince yapılan sunumları ve bilgi kitapçıklarını içeren eğitim dosyaları verilmektedir.

Katılım Belgesi

Katılımcılara eğitim programı sonunda TURKKARIYER onaylı Katılım Belgesi verilmektedir.

Eğitim ücreti

Eğitim ücreti katılacak çalışan sayısına göre değişmektedir. Daha fazla bilgi için lütfen bizimle irtibata geçiniz.

Daha Fazla Bilgi için

TEL: 212 263 02 01

FAX: 212 263 71 00

W: www.turkkariyer.com

E: egitim@turkkariyer.com