

ТРЕНІНГ «УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ БАНКІВСЬКИХ ПРОДАЖІВ»

Тренінг є одним з найбільш ефективних методів навчання студентів. Адже основне його завдання – не так опрацювати теоретичну інформацію, як сформувати в студентів нові вміння і навички, розвинути особистісні й професійні якості.

30 жовтня 2023 р. кафедра фінансів обліку та аналізу Інституту просторового планування та перспективних технологій Львівської політехніки організувала для студентів тренінг на тему «Управління продажем банківських продуктів».

Для проведення тренінгу кафедра ФОА запросила представника АТ «Кредобанк» Соломію Говоруху – керівника Благодійного фонду «Фундація Кредо». Соломія Андріївна більше 15 років працює в банківському секторі, в тому числі, як виконавчий директор очолювала напрямок продажу в АТ «Кредобанк».

Досвідченому фахівцю вдалося провести тренінг як форму групової роботи, забезпечити активну участь студентів в обговоренні процесу продажу банківських кредитів.

Студенти взяли активну участь в обговоренні питань, які стосуються управління продажем, в тому числі,:

- сутність управління продажем,
- процес управління продажем,
- етапи продажу банківських продуктів,
- SMART цілі управління продажем.

Розв'язуючи під час тренінгу різні змодельовані ситуації і проблеми, аналізуючи їх, студенти мали можливість набути нового цінного досвіду. Це сприятиме підвищенню мотивації студентів до саморозвитку та професійного зростання.

Дякуємо Соломії Говорусі за надзвичайно цікавий, корисний, пізнавальний тренінг для студентів.

Активними учасниками підготовки тренінгу були заступник директора ІППТ Наталія Батьковець та доценти Оксана Садура, Орися Волошин, Лев Кльоба, Ірина Фаринович і старший викладач Наталія Гембарська.