

OFERTA CURS
MARKETING MIX, VANZARI, COMUNICARE SI TEHNICI DE NEGOCIERE
PENTRU
INSTITUTII FINANCIARE NEBANCARE
SI
CASE DE AJUTOR RECIPROC

1. LOCATIE:

Sala de curs acreditata, accesibila, dotata cu mobilier , echipamente si materiale de curs specifice: suport de curs, suport exercitii, videoproiector, flipchart, spatiu pentru desfasurare exercitii si teste.

2. LECTORI:

Acreditati si calificati pentru a desfasura activitati de instruire, cu studii, calificari si experienta paractica in domeniul cursului.

3. AGENDA CURS: Cursul este oferit in limba Romana si/sau limba Engleza

Ziua 1. - Marketing Mix pentru produse financiare noi si existente		
Ora	Subiectul prezentat / discutii	Activități desfășurate
9:00 - 9:10	Introducere in programul si obiectivele cursului	Prezentarea obiectivelor sesiunii de instruire, programul, metodologia, exerciții și principalele subiecte de discuție
9:10 - 11:30	Marketing mix: brand produs si strategie; Strategia de vanzare produs; Mix de comunicare; PR	Prezentarea conceptelor, discuții cu privire la implicarea și responsabilitățile personalului executiv IFN/CAR în mixul de marketing pentru produse financiare noi
11:30 -11:45	Pauză de cafea	
11: 45 -13:00	Mixul de marketing 4P: Produse, Plasare, Pret, Promovare	Exercițiu / lucru în grupuri pentru identificarea Mix-ului de marketing 4P de produse financiare actuale Discuții cu privire la un mix de marketing îmbunătățit

	Codule European de buna conduita Capitolul I – Relatia cu Clientii si investitirii	Prezentare si discutie pe baza clauzelor codului privind conformarea
13:00 -14:00	Pauza de pranz	
14:00 -15:30	Marketing mix pentru noi produse financiare	Prezentarea conceptelor, discuții cu privire la implicarea și responsabilitățile personalului executiv IFN/CAR în mixul de marketing pentru produse financiare noi
15:30 - 15:45	Pauză de cafea	
15:45 -16:30	Prezentare mixului de marketing pentru produsele financiare existente si noi	Prezentare pe grupe; feedback si discutii moderate de trainerii
16:30 – 16:45	Rezumatul zilei - Mixul de marketing pentru produse noi si exitente	

Ziua 2. Tehnici de comunicare		
Ora	Subiect prezentat/ Discuții	Activități întreprinse
9:00- 9:15	Introducere în programul de instruire și obiectivele sesiunii de instruire	Prezentarea obiectivelor sesiunii de instruire, programul si metodologia, exercițiile și temele principale de discuție.
9:15 - 11:30	Importanta abilităților de comunicare pentru personalul de execuție al IFN/CAR Elementele procesului de comunicare. Limbajul corpului în comunicarea de afaceri.	Prezentarea conceptelor, discuții privind implicarea și responsabilitățile personalului de execuție al IFN/CAR în procesul de comunicare. Urmărirea și discutarea unui film profesional referitor la limbajul corpului
11:30 -11:45	Pauză de cafea	
11: 45 -13:00	Ascultarea activă și asertivitatea în administrarea produselor financiare ale IFN/CAR . Bariere în comunicare și metode pentru depășirea acestora.	Prezentarea conceptelor. Urmărirea și discutarea unui film profesional referitor la asertivitate. Exercițiu / Lucru în grupuri pentru analiza stilului de comunicare. Discutarea metodelor pentru depășirea barierelor în comunicare
13:00 -14:00	Pauză de prânz	
14:00 -15:30	Sfaturi și trucuri în comunicarea de afaceri Arta de a face prezentari Exercitiu de grup pentru comunicare: <ul style="list-style-type: none"> • Prezentarea ofertei financiare a IFN/CAR la un targ al producatorilor traditionali/ produse traditionale. • Prezentare IFN/CAR la conferinta anuala a UNCAR/ EMN 	Discuții despre diferite metode de îmbunătățire a procesului de comunicare Pregătirea prezentarilor de comunicare
15:30 - 15:45	Pauză de cafea	
15:45 -16:30	Prezentarea exercitiilor de grup in comunicarea de afaceri	Prezentare -Prezentarea ofertei financiare a IFN/CAR la un targ al producatorilor traditionali/ produse

		<p>traditionale. -Prezentare IFN/CAR la conferinta anuala a UNCAR/EMN Feedback din partea trainerilor si cursantilor Discuții despre diferite metode de îmbunătățire a procesului de comunicare</p>
16:30 – 16:45	Rezumatul conceptelor prezentate - Închiderea sesiunii de instruire	

Ziua 3. Tehnici de Vanzare si de Negociere		
Ora	Subiect prezentat/ Discuții	Activități întreprinse
9:00 9:10	Introducere in programul si obiectivele zilei a 2-a de instruire	Prezentarea obiectivelor, programului si metodologiei sesiunii de instruire, exercitiile si principalele teme pentru discutie.
9:00 11:30	Prezentarea generală a conceptelor: Introducere în tehnicile de vânzare; Componentele principale ale procesului de vânzare Identificarea potentialilor clienti/membrii	Prezentarea conceptelor, discuții despre implicarea și responsabilitățile personalului executiv al IFN/CAR în activitățile de vânzare a produselor și serviciilor financiare
11:30 -11:45	Pauză de cafea	
11: 45 -13:00	Întâlnirea cu un potențial client. Pașii principali în pregătirea întâlnirii cu un client potențial; evaluarea nevoilor clienților.	Prezentarea metodologiei Exerciții/ lucru în grupuri pentru identificarea potențialilor clienți și pregătirea întâlnirii.
13:00 -14:00	Pauză de prânz	
14:00 – 15:30	Tehnici de prezentare în vânzare, evaluarea eficacității prezentării, monitorizare și servicii post-vânzare	Prezentarea conceptelor Lucru in grupuri pentru selectarea si pregatirea prezentarii produselor financiare a IFN/CAR , potentialilor clienti.
15:30 - 15:45	Pauză de cafea	
15:45 -16:30	Tehnici de Negociere	Prezentarea conceptelor

Ziua 4. Prezentarea de vanzare a produselor financiare ale IFN/CAR		
Ora	Subiect prezentat/ Discuții	Activități întreprinse
9:00 - 9:30	Sumarul zilei 1,2,3- Comunicare, Tehnici de vanzare si Negociere	Feedback din partea trainerilor, rezumatul principalelor concept si tehnici.
9:30 -11:30	Lucru in grupuri pentru pregatirea prezentarilor produselor financiare ale IFN/CAR	Asistati de trainer, cursantii vor pregati prezentarile si materialele de prezentare: ppt, fluturasi, etc
11:30 -11:45	Pauză de cafea	
11:45 -13:30	Prezentare de vanzare a produselor financiare catre potentiali clienti (client individual)	2 grupuri vor prezenta produsele financiare ale IFN/CAR unor clienti individuali (intreprinzatori particulari) Prezentarea va fi inregistrata pentru feedback..
	Prezentare de vanzare a produselor financiare –	2 grupuri vor prezenta produsele financiare ale IFN/CAR

	catre clienti potentiali in timpul unor evenimente de vanzare/ conferinte, targuri,etc.	unor grupuri de clienti potentiali in timpul evenimentelor de vanzare. Prezentarea va fi inregistrata pentru feedback..
13:30 -14:30	Pauza de pranz	
14:30 -15:30	Impresii despre prezentari, recomandari pentru imbunatatire	Trainerii si participantii vor furniza feedback la prezentarile realizate.
15:30 -16:30	Rezumatul conceptelor prezentate Evaluarea cursului Inchiderea sesiunii de instruire	Evaluarea pe baza formularelor de evaluare

Marketing mix, business communication technics, transparency in communication with the BoD and members, communication on social impact, presentation techniques, selling techniques, meeting the clients, feedback from clients, efficiency in communication and selling. Negotiation techniques, tactics for negotiation with clients and personnel. Social responsibility towards the staff and clients.

Day 1. – Marketing mix of the new product.		
Time	Subject presented/ debated	Activities undertaken
9:30 -10:00	Introduction of the training program and training session's objective	Opening remarks: Introduction of participants and trainers, presentation of the training session objective, training session program and methodology and logistics and ground rules: breaks, training equipment, work in groups, evaluation.
9:30 -11:30	Marketing mix: Product brand strategy; product sales strategy; communication mix; PR	Presentation of the concepts; Assisted by the trainers, the trainees will work to prepare the presentation on new product brand.
11:30 -11:45	Coffee break	
11:45 -13:30	Product brand strategy; product sales strategy; communication mix; PR	Assisted by the trainers, the trainees will work to prepare the presentation on product communication mix.
	European code of good conduct Chapter I – relationship with Clients and investors	Presentation, discussion on the compliance of MFI/CU procedure with ECGC
13:30 -14:30	Lunch break	
14:30 -15:30	New financial product- marketing mix: Presentation of the marketing mix for existing and new products	Group presentations ; feedback from trainers and colleagues
15:30 -16:00	Summary of the concepts presented Closure of the day 1. training session	

Day 2. Communication techniques		
Time	Subject presented/ debated	Activities undertaken
9:30 -10:00	Introduction of the day 2 training program and the training session's objective	Presentation of the training session objective, training session program and methodology , exercise and main topics for discussion
10:00 - 11:30	Communication. Importance of the communication skills for MFI/CU's Executive Staff. Elements of the communication process. Body language in business communication.	Presentation of the concepts, discussion on the involvement and responsibilities of MFI/CU's executive staff in the communication process. See and discuss a professional video on body language.
11:30 -11:45	Coffee break	
11: 45 -13:00	Active listening and assertiveness in managing the financial products of MFI/CU	Presentation of the concepts. See and discuss a professional video on assertiveness. Exercise/ Work in groups for practicing Assertiveness.
13:00 -14:00	Lunch break	
14:00 -15:30	Barriers in communication and tips for overpassing them	Exercise/ Work in groups for identifying the barriers in communication. Discussions on methods for overpassing the communication barriers.
15:30 - 15:45	Coffee break	
15:45 -16:30	Tips and tricks in business communication	Discussions on different methods of improving the communication process.
Day 3. Selling techniques and Negotiation techniques		
Time	Subject presented/ debated	Activities undertaken
9:00 - 9:10	Introduction of the day 3 training program and the training session's objective	Presentation of the training session objective, training session program and methodology , exercise and main topics for discussion
9:10 - 11:30	Overview of concepts: Selling techniques; Introduction to the selling techniques; Main components of the selling process Identification of the potential clients	Presentation of the concepts, discussion on the involvement and responsibilities MFI/CU's executive staff in the financial products and services selling activities.
11:30 -11:45	Coffee break	
11: 45 -13:00	Meeting the potential client. Main steps in preparation the meeting with potential clients; Client needs assessment	Presentation of the methodologies Exercise / Work in groups to identify the potential clients and prepare for the meeting.
13:00 -14:00	Lunch break	
14:00 -15:30	Selling presentation techniques, evaluation of the selling presentation's effectiveness , follow up and post selling services	Presentation of the concepts Work in groups to select and prepare a presentation of MFI/CU's financial products (current and new products).
15:30 - 15:45	Coffee break	

15:45 -16:30	Negotiations techniques Introduction to the negotiation techniques; Main components of the negotiation process	Presentation of the concepts
Day 4. Selling Presentation of MFI/CU's financial products		
Time	Subject presented/ debated	Activities undertaken
9:00 - 9:30	Summary of the day 1,2,3 – Selling/ Negotiation and Communication techniques	Feedback from trainees, summary of main concepts and techniques.
9:30 -11:30	Work in Groups to prepare the presentations of MFI/CU's financial products	Assisted by the trainers, the trainees will work to prepare the presentation and presentation materials; PPT, leaflets, etc.
11:30 -11:45	Coffee break	
11:45 -13:30	Financial product selling presentation – to potential clients (individual client)	2 groups will present the MFI/CU 's financial product to individual clients – SMEs and Individual entrepreneur. The presentations are recorded for feedback.
	Financial product selling presentation – to potential clients during selling events/ conferences	2 groups will present the MFI/CU 's financial product to groups of potential clients during selling events. The presentations are recorded for feedback.
13:30 -14:30	Lunch break	
14:30 -15:30	Feedback on the presentations, recommendations for improvement	The feedback will be provided by trainers and trainees on the recorded presentations.
15:30 -16:30	Summary of the concepts presented Evaluation of the training session Closure of the training session	Evaluation based on the training session evaluation questionnaires