

Трансформация процесса клиентских коммуникаций при продаже инвестиционных продуктов

Май 2014









Цель коммуникации



- 1. Рост маржинальности бизнеса
- 2. Продажа портфеля продуктов
- 3. Увеличение срока взаимоотношений с клиентом
- 4. Кросс продажи
- 5. Сетевые продажи















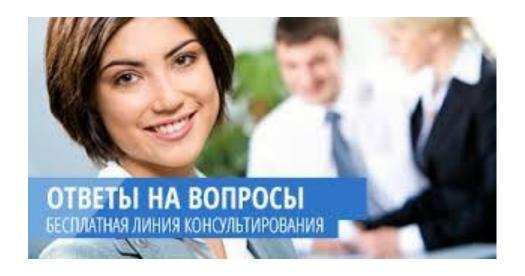






Бесплатные консультации и семинары по ценным бумагам













Курсы биржевой торговли



















Ваш личный финансовый консультант



Компания «Достойное будущее»

приглашает кандидатов на вакансию



ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

- Опыт работы в финансовой сфере приветствуется
- Активность и амбициозность
- Готовность расти и обучаться
- Желание зарабатывать и развиваться
- Нацеленность на результат,
- коммуникабельность

- Официальная удаленная работа финансовым консультантом
- Гибкий график работы
- Бесплатное обучение
- Карьерный рост
- Достойное вознаграждение на Ваш расчетный счет

С более подробной информацией о вакансии вы можете ознакомиться на сайте.

Конкурс на 10 лучших финансовых консультантов в Вашем городе.

Тел. 8-800-555-09-49, 8 (499) 553-09-49.

E-mail: rabota@dobud.ru, www.dobud.ru, www.facebook.com/dobud.ru, http://vk.com/dobud















Финансовый супермаркет







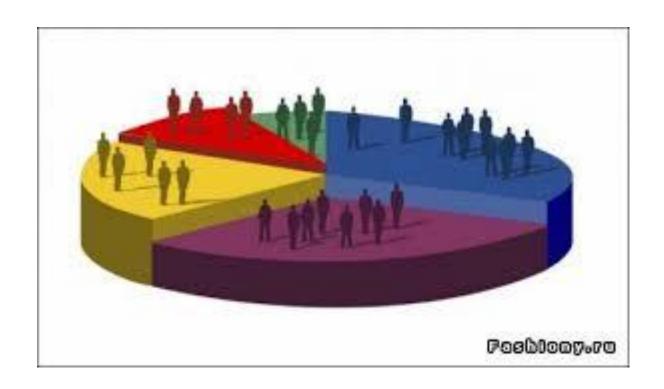






Сегментация клиентского сервиса













Персональное финансовое планирование





















KAK CTATЬ CTPAXOBЫM AFEHTOM?

"Работа в страховом бизнесе на сегодняшний день является одной из наиболее перспективно развивающихся направлений малого бизнеса в России".

-Олег Сысуев





















Неокоммуникации

















Продавать научитесь!

Эволюция продуктовой линейки



Международные рынки, ЕТГ

нсж, исж

Структурные продукты

ПИФ + Депозит

ПИФы, Роботы

Доверительное обслуживание

Брокерское обслуживание







Ваши вопросы?













Спасибо за внимание!

+7 812 7151312,

nika@spb.bcs.ru, downset1@rambler.ru