

SZKOLENIE PREMIUM BANK

MODUŁ - I

NOWOCZESNY MARKETING
W PROMOCJI PRODUKTÓW I USŁUG
BANKU SPÓŁDZIELCZEGO



PREMIUM BANK
NOWOCZESNY MARKETING
W PROMOCJI PRODUKTÓW I USŁUG
BANKU SPÓŁDZIELCZEGO

premiumbank.zadbajobezpieczenstwo.pl

PREMIUM BANK
SZKOLENIA



DZIŚ DAWNIEJ

TYLKO NAM SIĘ WYDAJE,
ŻE WSZYSCY O NAS
WIEDZĄ I ZNAJĄ
NASZE PRODUKTY

KORZYSTAJ Z WIEDZY
NAJLEPSZYCH
EKSPERTÓW
ZAPRASZAMY

ADRESACI SZKOLENIA

- Kadra zarządzająca Banków Spółdzielczych
- Dyrekcja działu marketingu i reklamy Banków Spółdzielczych
- Pracownicy działu marketingu i reklamy Banków Spółdzielczych
- Osoby zainteresowane możliwościami wykorzystania marketingu internetowego do promocji usług bankowości spółdzielczej

CZAS TRWANIA: 1 DZIEŃ



Servus Comp Sp. z o.o. Sp. K.
ul. Mazowiecka 25/502
30-019 Kraków
biuro@servus-comp.pl

AUDYTY
WDROŻENIA
CYBERBEZPIECZEŃSTWO
SZKOLENIA

ZADBAJ O BEZPIECZEŃSTWO
ZESPÓŁ SPECJALISTÓW
PREMIUM BANK
FIRMA PREMIUM

NIP: PL6772394344 KRS:0000582481 REGON:362815411 Kapitał zakładowy: 30.000 PLN



CEL SZKOLENIA

Zmieniające się trendy, upodobania i wymagania Klientów wymuszają na Bankach udoskonalanie narzędzi sprzedażowych zapewniających błyskawiczny dostęp do usług finansowych. Narzędzia te muszą być uniwersalne i zróżnicowane w taki sposób, aby Klienci w każdej grupie wiekowej mogli znaleźć dla siebie odpowiednie produkty i usługi oferowane przez Bank.

Szkolenie z nowoczesnych form marketingu ma za zadanie przedstawienie uczestnikom narzędzi marketingowych i alternatywnych metod, dzięki którym podniosą efektywność dotarcia do klientów bez większych nakładów finansowych. Uczestnicy poznają reguły, którymi rządzi się nowoczesny marketing, skuteczne metody promocji w Internecie, zdobędą umiejętności efektywnego kreowania wizerunku Banku w sieci i prowadzenia kreatywnych kampanii w mediach społecznościowych.

KORZYŚCI SZKOLENIA

Podczas szkolenia uczestnicy uzyskają wiedzę na temat:

- dopasowania działań marketingowych do produktów i usług bankowych,
 - rozpoznawalności wizerunku Banku w sieci,
 - zwiększenia przychodów ze sprzedaży produktów bankowych i pozyskania nowych klientów
 - oszczędzania nakładów finansowych na działaniach marketingowych
 - zwiększenia zainteresowania i wiarygodności wizerunku Banku dla nowego pokolenia klientów
 - narzędzi ułatwiających prowadzenie działań w mediach społecznościowych
 - zarządzania komunikacją w mediach społecznościowych.
- oraz wielu innych ciekawych zagadnień

PLAN SZKOLENIA

1. Charakterystyka generacji Z / Y / X / Baby Boomer
 - Nowe trendy wskazują kierunek działań marketingowych na generacje Y / Z. Nie zapominajmy o pozostałych generacjach, które może nie wykorzystują w tak dużym stopniu nowinek technologicznych, jak młode generacje, ale za to posiadają konkretne doświadczenie generujące ich potrzeby. Pamiętajmy, że każdy klient jest dla nas ważny.
2. Nowoczesna strategia promocji i budowania wizerunku Banku w internecie
 - Marketing tradycyjny
 - Marketing internetowy
3. Strona WWW jako nowoczesne narzędzie komunikacji z klientem

Wskazemy jak wiele zależy od samej struktury strony www, składni treści, responsywności, bezpieczeństwa w świetle chęci wypromowania witryny Banku.

- Główne elementy strony internetowej
- Optymalizacja – Tagi nagłówka – Inne
- „Długi ogon” – Long tail
- Co to jest SEO?
- Optymalizacja SEO.



Servus Comp Sp. z o.o. Sp. K.
ul. Mazowiecka 25/502
30-019 Kraków
biuro@servus-comp.pl

**AUDYTY
WDROŻENIA
CYBERBEZPIECZEŃSTWO
SZKOLENIA**

**ZADBAJ O BEZPIECZEŃSTWO
ZESPÓŁ SPECJALISTÓW
PREMIUM BANK
FIRMA PREMIUM**

NIP: PL6772394344 KRS:0000582481 REGON:362815411 Kapitał zakładowy: 30.000 PLN



- Co to jest SEM?
 - Pozycjonowanie organiczne
Wydawaj mniej pieniędzy na reklamę dzięki perfekcyjnie zaplanowanej stronie internetowej. Wspomóż świadomie pozycjonowanie organiczne.
 - Cyberbezpieczeństwo www
Jakie warunki musi spełnić strona www banku, aby być bezpieczną?
 - Cyberbezpieczeństwo bankowości internetowej
Na co zwrócić uwagę oceniając, czy moduły bankowości internetowej są bezpieczne dla Klientów i dla infrastruktury informatycznej Banku
4. Rodzaje marketingu internetowego
 5. Marketing relacyjny
 - Jeden z ważniejszych elementów marketingu, o którym szczególnie w Bankach Spółdzielczych zapominamy. Marketing relacyjny to dobry sposób na wypracowanie wizerunku firmy. Odpowiednie działania mogą nie tylko pozwolić na utrzymanie stałych klientów, ale także zachęcić nowych do skorzystania z usług naszego banku.
 6. Sponsoring lokalnych inicjatyw
 7. Influencer – Kim jest ?
 8. Social Media
 - Profil Banku na Facebook-u
 - Facebook Ads
 - Google Ads

Dlaczego warto wykorzystać w aktywnym marketingu Banku narzędzia FB Ads i GOOGLE Ads?
 9. Pozafinansowe usługi banków – wartość dodana VAS (Value Added Services)
 - Klienci coraz częściej wspominają o swoim Banku jako o instytucji nie tylko finansowej, ale również instytucji, dzięki której będą mogli zrealizować inne konkretne usługi. O tym jakie usługi są mile widziane w ofertach Banku będzie mowa właśnie podczas tego szkolenia.
 10. Segmentacja klientów
 - Segmentacja umożliwi pogląd na grupy klientów. Podział klientów Banku na grupy daje nam wiele możliwości. Możemy np. bardzo celnie kierować do grup propozycje naszych produktów dostosowanych do ich wymagań.
 11. Zasada Pareto 20/80
 - Stara, ale niebawem aktualna zasada kluczowych klientów generujących większość obrotów naszego banku. Konsekwentne stosowanie tej zasady prowadzi do zwiększenia wydajności.
 12. Zasada 4P-Jerome McCarthy
 - Stare zasady odpowiednio dostosowane do nowych realiów są nadal aktualne. Ciekawy efekt otrzymujemy wtedy, kiedy dwie różne zasady zostaną połączone.
 13. Zasada S.A.V.E. – Eduardo Conrado

• solution	produkt	>>	rozwiązanie
• access	miejsce	>>	dostęp
• value	cena	>>	wartość
• education	promocja	>>	edukacja
 14. Cross marketing
 15. Cross selling
 16. Up selling



Servus Comp Sp. z o.o. Sp. K.
 ul. Mazowiecka 25/502
 30-019 Kraków
 biuro@servus-comp.pl

**AUDYTY
 WDROŻENIA
 CYBERBEZPIECZEŃSTWO
 SZKOLENIA**

**ZADBAJ O BEZPIECZEŃSTWO
 ZESPÓŁ SPECJALISTÓW
 PREMIUM BANK
 FIRMA PREMIUM**

NIP: PL6772394344 KRS:0000582481 REGON:362815411 Kapitał zakładowy: 30.000 PLN



17. Bankowość elektroniczna jako nośnik treści marketingowej
18. Kreowanie nowoczesnego produktu i usługi bankowej
19. Szkolenia sprzedażowe dla pracowników Banków po opracowaniu koncepcji sprzedaży i celów sprzedaży
20. Outsourcing marketingu. Czy to się opłaca?
21. Organizowanie spotkań grup przedsiębiorców. Bank w roli eksperta w rozwiązywaniu problemów swoich najlepszych klientów

PROWADZĄCY SZKOLENIE

ANDRZEJ POPIOŁEK

Audytor Wiodący Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji wg ISO/IEC 27001. Certyfikat ITIL Foundation. Wykładowca na studiach MBA dedykowanych dla Prezesów Banków Spółdzielczych. Praktyk specjalista ds. marketingu internetowego w Bankach Spółdzielczych. Specjalizacja w zakresie polityki bezpieczeństwa w Bankach Spółdzielczych, przedsiębiorstwach oraz instytucjach państwowych. Ścisła współpraca ze Związkiem Rewizyjnym Banków Spółdzielczych jako audytor rekomendacji D i audytu Bezpieczeństwa Informacji w Bankach Spółdzielczych. Ekspert z zakresu audytów sprawdzających spełnienie wymagań KNF, KRI, RODO i in. w obszarze cyberbezpieczeństwa i wytycznych ustawowych. Specjalizacja w dostosowaniu procedur w bankach, przedsiębiorstwach i urzędach państwowych do wymagań organów nadzorczych. Wykładowca, szkoleniowiec, konsultant – <http://premiumbank.zadbajobezpieczenstwo.pl>
 Pasja: winogrodnik, znawca wina, degustator, podróżnik.

Zapraszamy Państwa na dwa pozostałe szkolenia marketingowe dla Banków Spółdzielczych.
Zestaw szkoleń marketingowych składa się z III MODUŁÓW.

SZKOLENIA I WARSZTATY

MODUŁ - I	NOWOCZESNY MARKETING W PROMOCJI PRODUKTÓW I USŁUG BANKU SPÓŁDZIELCZEGO
MODUŁ - II	JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ PRODUKTÓW BANKOWYCH DZIĘKI NARZĘDZIOM FACEBOOK Ads i GOOGLE Ads - warsztaty
MODUŁ - III	TWORZENIE I OPTIMALIZACJA STRONY INTERNETOWEJ BANKU SPÓŁDZIELCZEGO NOWOCZESNE NARZĘDZIA KOMUNIKACJI Z KLIENTEM



Servus Comp Sp. z o.o. Sp. K.
 ul. Mazowiecka 25/502
 30-019 Kraków
 biuro@servus-comp.pl

**AUDYTY
WDROŻENIA
CYBERBEZPIECZEŃSTWO
SZKOLENIA**

**ZADBAJ O BEZPIECZEŃSTWO
ZESPÓŁ SPECJALISTÓW
PREMIUM BANK
FIRMA PREMIUM**

NIP: PL6772394344 KRS:0000582481 REGON:362815411 Kapitał zakładowy: 30.000 PLN



Uzupełnieniem trzech modułów szkoleń i warsztatów są cztery pozostałe moduły.

Cała koncepcja składa się z siedmiu modułów.

MODUŁ - IV	KREOWANIE NOWOCZESNEGO PRODUKTU I USŁUGI BANKOWEJ
MODUŁ - V	SZKOLENIE SPRZEDAŻOWE DLA PRACOWNIKÓW PO OPRACOWANIU KONCEPCJI, NARZĘDZI I CELÓW SPRZEDAŻY
MODUŁ - VI	OUTSOURCING MARKETINGU CZY TO SIĘ OPŁACA?
MODUŁ - VII	SPOTKANIA DLA PRZEDSIĘBIORCÓW BANK W ROLI EKSPERTA W ROZWIĄZYWANIU PROBLEMÓW SWOICH KLIENTÓW



PREMIUM BANK
 JAK PROWADZIĆ SKUTECZNY
 MARKETING
 W BANKU SPÓŁDZIELCZYM?
premiumbank.zadbajobezpieczenstwo.pl



PREMIUM BANK SZKOLENIA

VII MODUŁ NOWOCZESNEGO MARKETINGU DLA BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH

- I Nowoczesny marketing w promocji produktów i usług dla bankowości spółdzielczej
- II Jak zwiększyć sprzedaż produktów bankowych dzięki Facebook ADS i Google ADS ?
- III Tworzenie i optymalizacja stron internetowych Jak zoptymalizować stronę banku?
- IV Kreowanie produktu bankowego
- V Szkolenia sprzedażowe
- VI Outsourcing - czy warto wykorzystać kompetencje innych ?
- VII Spotkania dla przedsiębiorców Bank w roli eksperta

KORZYSTAJ Z WIEDZY NAJLEPSZYCH EKSPERTÓW ZAPRASZAMY

Zapraszamy Państwa do współpracy.

Wykorzystujemy proste, sprawdzone rozwiązania.



Servus Comp Sp. z o.o. Sp. K.
 ul. Mazowiecka 25/502
 30-019 Kraków
 biuro@servus-comp.pl

**AUDYTY
 WDROŻENIA
 CYBERBEZPIECZEŃSTWO
 SZKOLENIA**

**ZADBAJ O BEZPIECZEŃSTWO
 ZESPÓŁ SPECJALISTÓW
 PREMIUM BANK
 FIRMA PREMIUM**

NIP: PL6772394344 KRS:0000582481 REGON:362815411 Kapitał zakładowy: 30.000 PLN



KONTAKT

W celu uzyskania dodatkowych informacji w omawianych zakresach zapraszamy do kontaktu:

Andrzej Popiolek

+48 602 220 749

andrzej.popiolek@servus-comp.pl

Barbara Dyka

kom: +48 608 407 668

tel.: 12 631 91 22

barbara.dyka@servus-comp.pl

Servus Comp Sp. z o.o. Sp.k.

ul. Mazowiecka 25/502, 30-019 Kraków

Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieście,
XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru
Sądowego

NIP: 6772394344 | Regon: 362815411 | KRS:
0000582481

<http://premiumbank.zadbajobezpieczenstwo.pl>

Nota prawna:



Servus Comp Sp. z o.o. Sp. K.
ul. Mazowiecka 25/502
30-019 Kraków
biuro@servus-comp.pl

**AUDYTY
WDROŻENIA
CYBERBEZPIECZEŃSTWO
SZKOLENIA**

**ZADBAJ O BEZPIECZEŃSTWO
ZESPÓŁ SPECJALISTÓW
PREMIUM BANK
FIRMA PREMIUM**

NIP: PL6772394344 KRS:0000582481 REGON:362815411 Kapitał zakładowy: 30.000 PLN

