

7. Supporto all'avvio delle soluzioni CRM per la gestione della relazione Banca Cliente

In collaborazione con:



www.euseco.it

Il principale valore che caratterizza le banche si concretizza nell'attenzione e nella cura di ogni singola relazione; nello scenario attuale diventa fondamentale consolidare la relazione con l'intera Clientela. Consult Partners intende aiutare le Banche ad aumentare la contribuzione di ogni Cliente, in relazione al potenziale esprimibile, e di conseguenza migliorare il conto economico aziendale

LA METODOLOGIA

DEFINIZIONE DEI MODELLI

- a. Analisi, verifica e ridefinizione dei modelli di servizio e organizzativi, della Rete e della Direzione con introduzione della piattaforma di CRM
- b. Raccolta dei contenuti e delle informazioni utili

REVISIONE DELL'OFFERTA

- a. Analisi dell'offerta commerciale della Banca
- b. Definizione di un'offerta basata su bisogni e segmenti

VERIFICA DEI COMPORAMENTI COMMERCIALI

- a. Definizione dell'approccio commerciale attraverso la nuova piattaforma di CRM
- b. Standardizzazione delle best practice, per uniformare i comportamenti della Rete

FORMAZIONE DEL PERSONALE

- a. Trasferimento alla Rete delle capacità per il corretto utilizzo della strumentazione
- b. Corsi di formazione e manualistica appositamente prodotta

Consult Partners Srl (Unipersonale)

Contrà San Marco 4,

36100 Vicenza - Italy

Tel. : +39 0444 543814

Email: info@consultpartners.net

www.consultpartners.net