

ZRBS/42/2019

Warszawa, dnia 05 kwietnia 2019 r.

Zarząd Banku Spółdzielczego

Szanowni Państwo,

Związek Rewizyjny Banków Spółdzielczych im. F. Stefczyka w ramach statutowej działalności, zwraca uwagę na szerokie zagadnienie jakim jest odpowiedzialność Zarządu Banku za bezpieczeństwo informacji przetwarzanej w Banku. Wraz z ekspertami firmy Servus Comp zapraszamy na specjalistyczne szkolenie dla Banków Spółdzielczych:

PREMIUM BANK - NOWE TRENDY MARKETINGU DO PROMOCJI I SPRZEDAŻY USŁUG BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH

Czas trwania szkolenia: **1 DZIEŃ**

Opis 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.

Zajęcia prowadzone są w formie wykładu z omówieniem i analizą konkretnych przypadków, tzw. case study. Celem studium przypadku jest pokazanie koncepcji wartych skopiowania, jak i potencjalnych błędów, których należy unikać.

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

Cele i 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

Program szkolenia:**9.30 -10.00 Rejestracja Uczestników**

10.00-10.30

- **Charakterystyka generacji Y / Z**

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.

- **Pozafinansowe usługi banków**

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.

- **Zasada Pareto 20/80**

Stara, ale niebywale aktualna zasada kluczowych klientów generujących większość obrotów naszego banku. Konsekwentne stosowanie tej zasady prowadzi do zwiększenia wydajności.

10.30-11.00

- **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.

- **Segmentacja klientów**

Segmentacja umożliwia 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.

- **Cross selling i up selling**

Zasady sprzedaży dodatkowej, uzupełniającej

11.00-11.15 **Przerwa kawowa**

11.15 – 11.45

- **Zasada 4P-Jerome McCarthy**

Stare zasady odpowiednio dostosowane do nowych realiów są nadal aktualne. Ciekawy efekt otrzymujemy wtedy, kiedy dwie różne zasady zostaną połączone.

- **Zasada S.A.V.E. – Eduardo Conrado**

solution produkt >> rozwiązanie
access miejsce >> dostęp
value cena >> wartość
education promocja >> edukacja

- **Cross marketing**

11.45-12.15

- **Fintechy czy banki**

- **E-płatności**

- **Nowoczesna strategia promocji i budowania wizerunku Banku w internecie**

Jeżeli strategia marketingowa jest dopracowana, Bank odniesie zauważalne korzyści i będzie się wyróżniał na tle konkurencji.

12.30-13.15 **Przerwa na lunch**

13.15-14.15

- **Jak dopracować strategię marketingową w internecie**

- **Marketing tradycyjny a marketing internetowy**

- **Rodzaje marketingu internetowego**

- **SEO optymalizacja strony internetowej**

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

14.15 - 14.30 **Przerwa kawowa**

14.30 – 15.10

- **Pozycjonowanie organiczne**

Wydawaj mniej pieniędzy na reklamę dzięki perfekcyjnie zaplanowanej stronie internetowej. Wspomóż świadomie pozycjonowanie organiczne.

- **Jak pomóc wyszukiwarce i potencjalnym klientom**

- **Google Analytics + FB**

Dlaczego warto wykorzystać w aktywnym marketingu Banku narzędzia FB Ads i GOOGLE Ads

- **E-mail marketing**

Jak wykorzystać najstarsze i najtańsze internetowe narzędzie marketingu ?

15.10 – 15.50

- **Jak powinny być przygotowane szkolenia sprzedażowe**

- **Analizator sprawności portali internetowych**

Analiza sprawności portalu przy pomocy SEOptimer

- **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

15.50 - 16.00 **Podsumowanie i zakończenie**

Prowadzący szkolenie:

ANDRZEJ POPIOŁEK

Audytor Wiodący Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji wg ISO/IEC 27001. 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://zadbajobezpieczenstwo.pl>

Pasja: winogrodnik, znawca wina, degustator, podróżnik.

Koszt uczestnictwa w szkoleniu:

Koszt uczestnictwa w szkoleniu 1 osoby wynosi: 400 zł + 23% VAT.

Cena szkolenia obejmuje: koszty obiadu i przerwy kawowej.

Miejsce szkolenia:

Warszawa: Hotel Gromada, Pl. Powstańców Warszawy 2, 00-030 Warszawa;

Zgłoszenia:

Uprzejmie proszę o przesyłanie zgłoszeń przez stronę internetową: <http://zrbs.pl/uslugi/szkolenia/>

lub email: glogowska@zrbs.pl

**Z poważaniem
Prezes Zarządu
/-/ Piotr Huzior**

Zgłoszenie uczestnictwa w szkoleniu
„NOWE TRENDY MARKETINGU DO PROMOCJI I SPRZEDAŻY USŁUG
BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH”

Nazwa i adres Banku Spółdzielczego	Nazwa Banku:
	Adres:
	NIP:
Telefon	
Email	

Delegatura	Temat: „NOWE TRENDY MARKETINGU DO PROMOCJI I SPRZEDAŻY USŁUG BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH”
<input type="checkbox"/> Warszawa	04.10.2019

Zgłaszamy udział następujących osób:

L.p.	Nazwisko i imię uczestnika

Wyrażam dobrowolną zgodę na otrzymywanie informacji handlowej drogą elektroniczną od Związku Rewizyjnego Banków Spółdzielczych z siedzibą w Warszawie (dalej - „ZRBS”) ul. Mokotowska 14, 00-561 Warszawa na wskazany w formularzu numer telefonu i adres e-mail oraz na używanie przez ZRBS telekomunikacyjnych urządzeń końcowych, których jestem użytkownikiem, dla celów marketingu bezpośredniego, zgodnie z art. 172 ustawy z dnia 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (Dz. U. z 2017 r. poz. 1907 z późn. zm.).

Zgodnie z art. 13 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (zwane dalej „**RODO**”) ZRBS informuje, że:

- 1) administratorem danych osobowych podanych w formularzu rejestracyjnym jest Związek Rewizyjny Banków Spółdzielczych z siedzibą w Warszawie (dalej - „ZRBS”) ul. Mokotowska 14, 00-561 Warszawa; adres e-mail: sekretariat@zrbs.pl,
- 2) w ZRBS wyznaczony jest inspektor ochrony danych, z którym można skontaktować się poprzez e-mail: iod@zrbs.pl (z inspektorem danych osobowych można skontaktować się we wszystkich sprawach dotyczących przetwarzania danych osobowych oraz korzystania z praw związanych z przetwarzaniem danych);
- 3) dane osobowe podane w formularzu rejestracyjnym przetwarzane są w celach prawnie uzasadnionego interesu ZRBS, jako administratora danych, polegającego na obsłudze administracyjnej organizowanych szkoleń oraz w celach reklamowych, promocyjnych i marketingowych na potrzeby marketingu bezpośredniego własnych produktów i usług – na podstawie art. 6 ust. 1 lit. f) RODO;
- 4) dane osobowe podane w formularzu rejestracyjnym przetwarzane są wyłącznie przez administratora danych
- 5) dane osobowe są przetwarzane przez okres 5 lat;
- 6) osobie, której dane dotyczą, przysługuje prawo żądania dostępu do treści swoich danych osobowych oraz prawo żądania ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania, prawo wniesienia sprzeciwu wobec ich przetwarzania, a także prawo wniesienia skargi do organu nadzorczego;
- 7) podanie danych jest dobrowolne, ale niezbędne do wzięcia udziału w szkoleniu.