



MASTER IN
GESTIONE DEI SERVIZI BANCARI E FINANZIARI
Modulo: Comunicazione e vendita dei prodotti finanziari

1. Scenario economico sociale

- Trend dell'economia reale
- Fattori influenti il comportamento d'acquisto del cliente
- L'approccio esperienziale nella ricerca della differenziazione

2. La profilazione del cliente

- Criteri di segmentazione
- La segmentazione della clientela retail banking

3. La consulenza al cliente in materia d'investimento

- Il valore del servizio di consulenza al cliente
- La normativa di riferimento

4. La vendita dei servizi finanziari

- La vendita relazionale e il processo di creazione della fiducia
- Il processo di vendita