

AKBANK, Satış Eğitimlerini Nasıl Yaygınlaştırdı?

MÜŞTERİ HİKAYESİ
AKBANK PRIVATE
BANKING



AKBANK

Özel Bankacılık, Yağ Satarım Bal Satarım Satış Oyunu'nu, satış yöneticilerinin eğitimi ve gelişimi için, yaptıkları toplantılarda, görüşmelerinin bir parçası haline getirmiştir. Satış Yöneticilerinin eğitimi ve gelişiminde, bir araç olarak kullanmaya başlamışlardır.

AKBANK Hakkında

Akbank, 1948 yılının Ocak ayında, Adana'da, yerel bir banka olarak kurulmuştur. Kuruluş amacı bölgedeki pamuk üreticilerine finansman sağlamak olan Banka, 14 Temmuz 1950'de, Sirkeci'de ilk İstanbul şubesini açmıştır. 1954 yılında genel müdürlüğünün İstanbul'a taşınmasının ardından şube sayısını hızla artıran Akbank, 1963 yılında tüm bankacılık işlemlerinde otomasyona geçmiştir.

1990 yılında halka açılan Akbank, 1998 yılında ikincil halka arz ile American Depository Receipt (ADR) olarak da uluslararası piyasalarda işlem görmeye başlamıştır.

Citigroup'un Akbank'ın %20'sine stratejik ortak olma işlemi, 9 Ocak 2007'de tamamlanmıştır. Citigroup'la stratejik ortaklık, Akbank'ın sunduğu bankacılık faaliyetlerinin geliştirilmesinde, mevcut ürün gamının iyileştirilmesinde ve yeni ürünlerin lansmanında katkı sağlamıştır.

Private Banking

Private Banking'in müşterilerine sunduğu hizmetlerin pek çok özelliği bulunmaktadır. Mart 2001'de kurulan Akbank Private Banking, güçlü Akbank geleneği ve felsefesinin en yeni örneği. Akbank Private Banking, standart bankacılık ürünlerinin yanı sıra, tamamen kişiye özel alternatifler bekleyen yatırımcılar için geliştirilmiş bir hizmet. Özel müşterilerin, ihtiyaçları da hedefleri de özeldir. Akbank Private Banking müşterisinin ihtiyaç ve hedeflerine uygun, kişiye özel alternatifler üretmektedir.

Akbank Private Banking'in, müşterilerine sunduğu hizmetler iki ana grupta toplanmaktadır: Portföy Yönetimi ve Yatırım Hizmetleri.

Kullanım Şekli

UNICON Danışmanlık, Akbank'la görüşmeye giderek, kendi tasarım ve kurgusu olan "Yağ Satarım Bal Satarım" Satış Oyununun kullanımını tavsiye etmiştir. Oyun daha önce aldığı sonuçlarla kendini ispatlamış, satış danışmanlarının motivasyon ve ilgisini yüksek seviyede tutan ve platform üzerinde oynanan



AKBANK, Satış Eğitimlerini Nasıl Yaygınlaştırdı?



interaktif bir satış simülasyon oyunudur. Oyun içerdiği bilgiler ve en önemlisi deneyim paylaşımını ön planda tutan yapısı ile satış yöneticilerinin gün içinde karşılaştıkları durum ve problemleri içermektedir. Bu, platformun kullanımını kolaylaştırırken diğer taraftan da kullanıcıların büyük bir istekle ve şevkle kullanmalarını sağlamaktadır. Bu da satış yöneticilerinin nihai iş sonuçlarını, satış performanslarını önemli derecede etkilemektedir. Akbank, platformu doğrudan Satış Yöneticileri aracılığı ile kullanmaya başlayacaktır. **YSBS Satış Oyunu**, halen Satış Yöneticilerinin, kendi sorumluluk alanında bulunan, satış yöneticileri ile uygulanacaktır. Bu uygulamalarla, yapılan formal toplantıların daha verimli olacağı, takım çalışması ve ekip ruhunu destekleyen bir yapı kazanacağı gözlenmiştir. Gün içerisinde müşterilerle yaşanan olaylarda elde edilen başarılı deneyimlerin paylaşılması hem yöneticilerin bu uygulamaları takdir etmesi hem de diğer satış yöneticileri tarafından

uygulanması için teşvik edici olmuştur. Kurumda oyunun düzenli kullanımı ile satış yöneticileri bilgi ve yetkinlikleri ile satış performansları konusunda ortaya çıkacak olumlu sonuçları değerlendirmektedir.

Sonuçlar

YSBS Satış Oyununun kullanımı sonucunda birçok farklı açıdan şirkete katma değer yaratacağı beklenmektedir. Yöneticilerin, kullanım sıklığı ve uygulamalarına göre farklılıklar gösterse de oyunu uygulayan, satış yöneticilerinin elde ettiği faydalar bilgi paylaşımını artırdığı, takım çalışmasını desteklediği ve tüm yapılan uygulamaların oyun formatında olması nedeniyle verilen tüm bilgilerin daha kalıcı olduğu ve uygulandığı yönünde olmuştur.



UNICON  DANIŞMANLIK

