25 апреля 2017

**Заголовок:**

Банковский день в ГУАП

**Анонс:**

В корпусе Университета на улице Ленсовета,14 состоялся увлекательный мастер-класс от представителя ПАО Банк «ФК Открытие».

**Текст новости:**

Для студентов, которые действительно задумываются о том где и как им придется применять полученные знания, мастер-классы – важная часть образовательного процесса. Подобные мероприятия регулярно проводятся в ГУАП, и благодаря этому наши студенты имеют возможность узнавать тот иной вид деятельности изнутри, общаться напрямую с будущими работодателями и экспертами в своем деле и получать ценные навыки и умения.

Встреча с начальником отдела обучения и оценки персонала филиала «Петровский» ПАО Банк «ФК Открытие» Марией Коноваловой прошла в рамках проекта «Банковский день».

Свой мастер-класс Мария начала с рассказа о том, как складывалась ее карьера в банковской сфере, в которой она, к слову, работает уже около 20 лет. Свой профессиональный рост наша гостья начала с должности специалиста по продажам в банке «Хоум Кредит». Затем доросла до бизнес-тренера¸ параллельно получая профессию психолога. После этого два года проработала бизнес-тренером в «Уралсиб банк», а последние шесть лет Мария является начальником отдела обучения и оценки персонала в банке «Открытие».

Важный момент, на который обратили внимание и студенты - по словам эксперта, на данном этапе она не собирается останавливаться и планирует развиваться дальше как профессионал.

Кроме этого, Мария описала плюсы и минусы работы в крупных и более мелких банках, затронула тему заработной платы сотрудников, а также совершенствования структуры банка.

Сами ребята интересовались актуальной на сегодняшний день темой продаж и попросили гостью рассказать об этом поподробнее.

- Продажи в нашей жизни существуют везде, - ответила Мария, - начиная от свидания, во время которого мы пытаемся произвести положительное впечатление на нашего спутника, заканчивая собеседованием, где мы себя продаем компании как сотрудника, а компания в лице рекрутера продает себя как будущее место вашей работы.

Мария рассказала студентам о таинственных пяти ступенях продажи и о том, как нужно общаться с покупателем для того, чтобы продать ему свой товар. Самое главное в этом деле – создать такую ситуацию для покупателя, когда тот или иной товар ему покажется просто необходимым.

В конце мероприятия студенты задали множество вопросов, которые у них возникли в ходе встречи и поблагодарили приглашенного эксперта за интересную и полезную беседу.