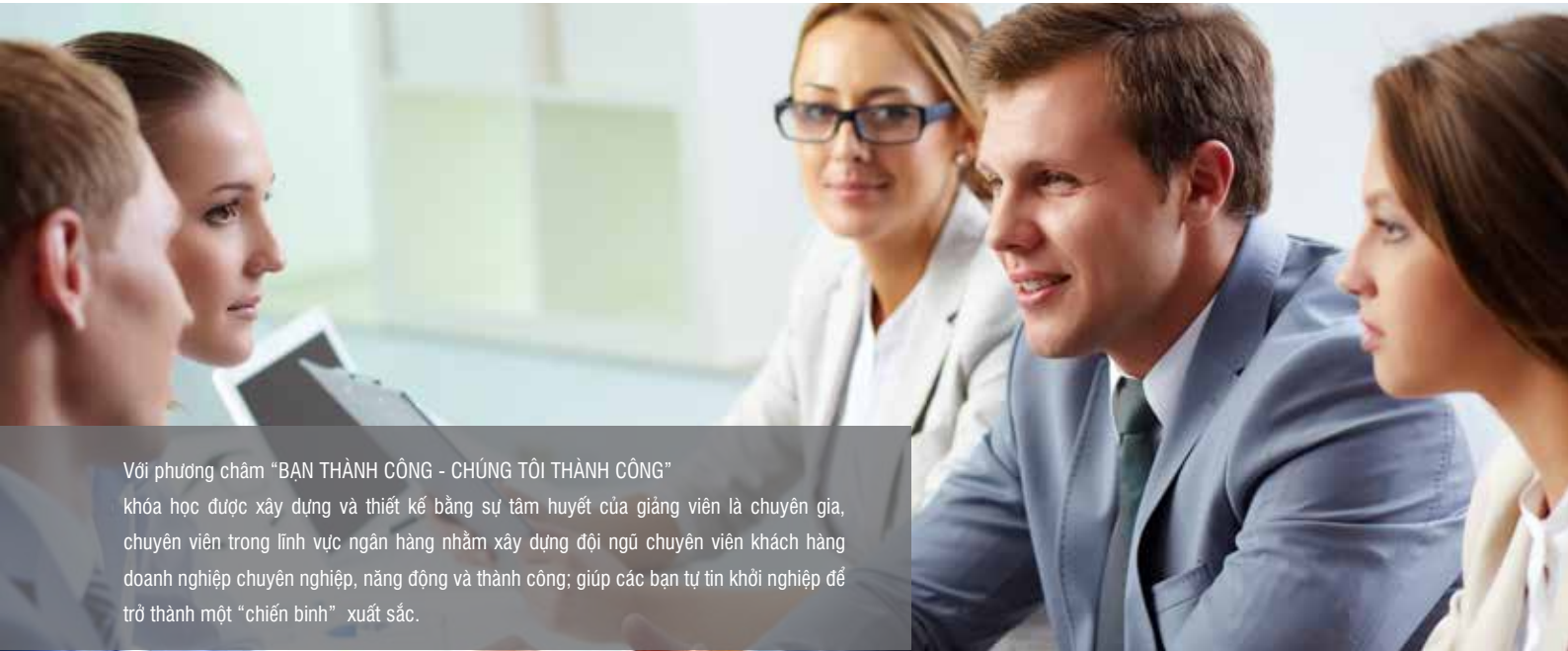


# CHUYÊN VIÊN KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP



Với phương châm “BẠN THÀNH CÔNG - CHÚNG TÔI THÀNH CÔNG” khóa học được xây dựng và thiết kế bằng sự tâm huyết của giảng viên là chuyên gia, chuyên viên trong lĩnh vực ngân hàng nhằm xây dựng đội ngũ chuyên viên khách hàng doanh nghiệp chuyên nghiệp, năng động và thành công; giúp các bạn tự tin khởi nghiệp để trở thành một “chiến binh” xuất sắc.

## MỤC TIÊU

Khoá thực hành được thiết kế nhằm giúp học viên sẵn sàng đảm nhận công việc của một Chuyên viên khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng.

### SAU KHI HOÀN TẤT CHƯƠNG TRÌNH, HỌC VIÊN CÓ THỂ:

- ▶ Nắm vững và trình bày ngắn gọn tiện ích, đặc thù từng sản phẩm, dịch vụ dành cho khách hàng doanh nghiệp: sản phẩm ngoại hối, thanh toán quốc tế, thẻ doanh nghiệp,...
- ▶ Có thể hướng dẫn, giới thiệu và tư vấn cho khách hàng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, các gói giải pháp tài chính phù hợp với khả năng, điều kiện của doanh nghiệp;
- ▶ Nắm vững công tác thẩm định thực tế: phương án sản xuất kinh doanh, thẩm định tài sản đảm bảo;
- ▶ Có khả năng phân tích báo cáo tài chính.
- ▶ Lập được báo cáo đề xuất cấp tín dụng và hoàn thành 01 bộ hồ sơ tín dụng doanh nghiệp hoàn chỉnh;
- ▶ Quản lý chất lượng khoản vay;
- ▶ Nắm rõ và thao tác được phân hệ tiền vay trên core-banking.



## NỘI DUNG KHÓA THỰC HÀNH

### 1 CÁC SẢN PHẨM DỊCH VỤ NGÂN HÀNG DOANH NGHIỆP

- ▶ Sản phẩm huy động
- ▶ Sản phẩm tín dụng
- ▶ Sản phẩm dịch vụ khách hàng doanh nghiệp
- ▶ Sản phẩm thẻ doanh nghiệp
- ▶ Kinh doanh ngoại hối cơ bản
- ▶ Thanh toán quốc tế cơ bản

### 2 TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP

- ▶ Tổng quan tín dụng doanh nghiệp
- ▶ Công tác thẩm định thực tế, phương án sản xuất kinh doanh
- ▶ Thẩm định tài sản đảm bảo
- ▶ Phân tích báo cáo tài chính
- ▶ Lập tờ trình cấp tín dụng cho 01 khách hàng doanh nghiệp hoàn chỉnh
- ▶ Thu thập giấy tờ pháp lý, chứng từ
- ▶ Quản trị rủi ro sau cho vay

### 3 NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG LỐI CORE BANKING

- ▶ Phân hệ quản lý khách hàng (Customer management)
- ▶ Phân hệ tiền vay (Loan application)

### 4 KỸ NĂNG MỀM

- ▶ Kỹ năng giao tiếp và chăm sóc khách hàng
- ▶ Kỹ năng tư vấn và bán các sản phẩm dịch vụ ngân hàng



KIỂM TRA KẾT THÚC KHOÁ HỌC



TỔNG THỜI LƯỢNG: 20 BUỔI  
3H/BUỔI

## GIẢNG VIÊN

Các chuyên viên, Trưởng/Phó phòng Tín Dụng Doanh Nghiệp, Giám đốc/ Phó giám đốc chi nhánh, Giám đốc Khối doanh nghiệp đang làm việc tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam và nước ngoài như: Vietcombank, Sacombank, HongLeong Bank, BNP Paribas,...

## CHỨNG CHỈ

Học viên tham gia và hoàn tất khóa học sẽ được cấp Chứng chỉ Nghiệp vụ Chuyên viên khách hàng doanh nghiệp, có giá trị trên toàn quốc.