

Facoltà di
SCIENZE BANCARIE, FINANZIARIE E ASSICURATIVE

Modulo

Il valore delle soft skill nella consulenza finanziaria

Docenti

Elena Manzini (Banco BPM)

Luciano Taccani (Banco BPM)

Obiettivo del corso

Il corso approfondisce, tramite testimonianze aziendali ed incontrando i nostri professionisti anche nelle loro sedi di lavoro, la **rilevanza delle Soft Skill** nel processo di consulenza finanziaria del **mondo Retail e Private Banking**.

La rivoluzione digitale e l'innovazione tecnologica hanno un impatto molto forte, non solo sul modo di offrire i servizi alla clientela da parte delle banche, ma anche sul modo di relazionarsi con i clienti.

Essere consulente in banca richiede di ripensare alle proprie competenze ampliando il sapere tecnico per offrire una **consulenza a 360°** e affinando i propri comportamenti per fare la differenza nella qualità della relazione.

Gli appuntamenti saranno occasione di apprendimento, teorico ed esperienziale, per iniziare ad entrare in contatto con il **contesto lavorativo bancario** e per introdursi nel **mondo del lavoro** con maggior consapevolezza.

Programma del corso

1. Le Soft Skill nella consulenza bancaria e finanziaria
2. Scenario di riferimento e strategia commerciale
3. Incontriamo i nostri esperti retail in filiale commerciale
4. Le soft skill in azione: riflessioni e role playing
5. Incontriamo i nostri esperti Private Banker
6. Le soft skill in azione: simulazione di una dinamica di gruppo

La partecipazione al percorso e la conoscenza reciproca potranno portare ad altre eventuali iniziative esperienziali di Banco BPM con i giovani universitari.

Bibliografia

Il materiale sarà indicato nel corso degli incontri.

Didattica del corso

La didattica offre la possibilità di confrontarsi con professionisti di esperienza e alterna approfondimenti teorici con esercitazioni pratiche quali role playing, case study e dinamiche di gruppo.

Metodo di valutazione

Avere frequentato almeno il 75% del corso. La valutazione sarà basata sul livello di partecipazione e sulla qualità delle interazioni in aula.

Condizioni di accesso

Essere iscritti al corso di laurea magistrale in Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari. Sarà data priorità agli studenti del secondo anno di corso considerando anche la media dei voti.

Numero di ore

12 ore (2 CFU)

Numero partecipanti: massimo 20