



# ALFA-STUDENTS



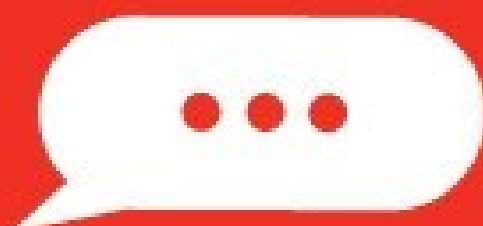
Образовательный проект  
Alfa Students

**Альфа-Банк приглашает студентов принять участие в образовательном проекте Alfa Students, чтобы стать частью комьюнити умных и свободных!**

За три месяца вы прокачаете свои Hard и Soft Skills, а также получите реальный опыт участия в бизнес-кейсах и возможность продолжить свое развитие в Альфа-Банке.

**ХАКНИ  
СВОЮ  
КАРЬЕРУ**

**вместе с Альфа-Банком!**



## Alfa Students – это:

- Все о работе банка и будущей карьере
- Преподаватели - руководители с огромным опытом в финансах, акулы банкинга, за которыми охотятся хантеры.
- Сертификат от ALFA Academy — конкурентное преимущество для будущего работодателя.
- Лучшие студенты получают возможность стать частью команды крупнейшего частного банка страны.

**Регистрация на программу  
до 5 марта по ссылке:**

**[alfabanklive.ru/hack\\_your\\_career](https://alfabanklive.ru/hack_your_career)**



# ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА



СБ (клиентский и кредитный блок, залого), РБ, МБ

---

потенциальные заинтере-  
сованные подразделения

Руководители всех уровней, руководители и лучшие специалисты профильных подразделений

---

преподаватели

Студенты ведущих региональных вузов 4-5 курсов (бакалавриант, магистратура). Студенты, готовые работать на полной занятости после успешного окончания программы

---

студенты

## **7 городов:**

Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Владивосток, Самара, Нижний Новгород

---

город  
для проведения пилота

# ОБУЧАЮЩИЙ ЦИКЛ



## привлечение



Сбор заявок студентов 4-5 курсов ведущих вузов региона экономических специальностей. Проведение собеседований куратором проекта. Выбор лучших

## обучение



Проведение занятий, выявление лучших. Профилирование студентов как куратором проекта, так и преподавателями.

## практика



Прием на практику максимально возможного количества студентов с учетом выявленных профилей и желания самих студентов. По итогам практики определение потенциала.

## отбор



По окончании обучения сдача экзамена, финальная оценка и выдача сертификатов. Определение для него направления для работы. Оффер.

## трудоустройство



Трудоустройство / внесение в кадровый резерв. Предоставление рекомендательных писем.

# ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ



НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ (АКТИВНОСТИ)	ФОРМА ОБУЧЕНИЯ	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ (ЧАС.)
Групповой ассистент (выработка критериев отбора).		
<b>Открытие проекта «Alfa-Students».</b> Цели и задачи. Организационные вопросы: - регламент; - тематика; - оценка результатов; - условия принятия в штат.	<b>Формат «круглого стола»</b>	<b>1 ч.</b>
<b>Welcome-семинар:</b> - история банка;/ - миссия, ценности, корпоративная культура, стратегия развития; - организационная структура, общая информация о бизнес-направлениях и функционале сотрудников этих направлений (средний бизнес, малый бизнес (каналы МБ), розничный бизнес (фронт, ЗПП, VIP).	<b>Семинар</b>	<b>1 ч.</b>
Концепции моделей продаж клиентам разных бизнес-направлений.	<b>Лекция</b>	<b>2-3 ч.</b>
<b>Основные</b> продукты и услуги для <b>розничных клиентов, в т.ч. VIP-клиентов</b> (акцент - кредитные и дебетовые карты): Условия предоставления, выгоды. Комплаенс.	<b>Лекция</b>	<b>2-3 ч.</b>

# ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ



НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ (АКТИВНОСТИ)	ФОРМА ОБУЧЕНИЯ	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ (ЧАС.)
<b>Основные продукты и услуги (пакеты услуг) для клиентов зарплатного направления.</b> Комплаенс.	Лекция	2-3 ч.
<b>Основные банковские продукты и услуги для клиентов малого бизнеса.</b> Комплаенс.	Лекция	2-3 ч.
<b>Основные банковские продукты и услуги для клиентов среднего бизнеса.</b> Комплаенс.	Лекция	2-3 ч.
<b>Деловые коммуникации. Переговоры.</b> - типология клиентов DISC.	Тренинг	2-3 ч.
<b>Продажа встречи (холодные звонки):</b> - понятие холодного звонка; - взаимодействие с секретарем; - выявление потребностей; - определение возможности продаж дополнительных продуктов.	Тренинг	Два блока: 4 + 4 ч.
<b>Встреча с клиентом с целью проведения продающей презентации</b> линейки банковских продуктов всех бизнес-линий: - стандарты продаж; - этапы продаж.	Тренинг	Два блока: 4 + 4 ч.

# ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ



НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ (АКТИВНОСТИ)	ФОРМА ОБУЧЕНИЯ	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ (ЧАС.)
<b>Управление отношениями с клиентами:</b> - навыки выстраивания долгосрочных отношений; - поведение в конфликтных ситуациях.	Тренинг	4-5 ч.
<b>Кредитование бизнеса:</b> - базовый финансовый анализ; - структура баланса; - умение читать финансовую отчетность и делать выводы; - кредитная политика; - продукты финансирования.	Лекция	4 ч.
<b>Оценка финансового</b> состояния заемщика.	Ролевая игра.	2-3 ч.
<b>Итоговый экзамен.</b>	1) Тестирование 2) Ролевая игра с имитацией «клиентских путей»	В зависимости от количества участников
<b>Подведение итогов. Вручение сертификатов.</b>	Формат «круглого стола»	1 ч.
<b>Продукты партнеров: лизинг и страхование (*).</b>	Лекция	2-3 ч.