

معاون امور شعب و بازاریابی تهران خواستار شد:

لزوم توجه بیشتر به شعب و جذب منابع

معاون امور شعب و بازاریابی تهران بانک ملی ایران در نشست بررسی عملکرد شعب ممتاز تهران بر لزوم توجه بیشتر بر شعب، جذب منابع و استفاده از ابزارهای انگیزشی در ارتقای سطح رضایتمندی مشتریان تاکید کرد.

به گزارش سایت خبری پرسون، بیژن مقدم بیرانوند در این نشست که با حضور امیر طیبی مدیرعامل شرکت توسعه سرمایه پیشگامان پویا و روسای شعب ممتاز برگزار شد، با اشاره بر موضوع ناترازی بانک به عنوان یکی از دغدغه های اصلی مدیران ارشد گفت: تا زمانی که ناترازی رفع نشود، نمی توان برنامه دقیقی برای مدیریت هزینه ها و منابع و مصارف، دریافت کارمزدها و افزایش سوددهی داشت بنابراین اولویت قرار دادن این مهم بسیار حائز اهمیت است.

وی با تاکید بر استفاده از ظرفیت های همکاران و ایجاد انگیزه کاری جهت پیشبرد امور و جذب منابع افزود: روسای شعب باید به عنوان الگو و راس هرم، توجه و نگرششان را نسبت به کارکنان ارتقا داده و با اجرای سیاست های انگیزشی موجبات دلگرمی همکاران را فراهم کنند.

بیرانوند با بیان اینکه ایجاد انگیزه در کارکنان به ارتقای فرهنگ سازمانی و در نهایت دستیابی به اهداف متعالی بانک می انجامد، اضافه کرد: استفاده از ظرفیت های پیرامونی، جذب مشتریان تاثیرگذار و استفاده از ابزارهای انگیزشی برای مشتریان وفادار باید در اولویت شعب باشد.

معاون امور شعب و بازاریابی تهران با بیان اینکه یکی از اولویت های بانک کاهش مطالبات معوق است، تاکید کرد: این امر باید در شعب نیز در دستور کار باشد و مسئولیت مستقیم آن هم بر عهده مسئولان شعب ممتاز قرار گرفته است.

وی در پایان بر جذب منابع در شعب و ارتقای سطح خدمات دهی اعتباری به مشتریان تاکید کرد.

همچنین طیبی مدیرعامل شرکت توسعه سرمایه پیشگامان پویا به سوالات روسای شعب ممتاز و دغدغه ها و فرآیندهای پیرامون کارتهای اعتباری از این طریق پاسخ داد.