

## Практика "Сбер".

Практика в Сбере заключалась в привлечении клиентов и пользовании новыми продуктами банка. Моя задача была получить как можно больше баллов за различные продукты/услуги банка.

Сбер- всеми известная компания предоставляющая большой спектр финансовых услуг. Как и в большинстве компаний, которые работают долгое время, имея свою историю, наиболее ценными являются клиенты с которыми первостепенно важно получить длительные отношения на долгие годы вперёд.

Нам досталось самое простое- это привлечение новых клиентов, которым можно оформить дебетовые, кредитные карты. За всё это дело платят вознаграждение. Для этого есть сайт, проходишь регистрацию, остальное это поиск людей.

Я удивился когда услышал как одна девушка заработала за 3 месяца 600 штук. Это на сколько нужно быть уверенным в своих силах и такое количество людей убедить в том что это действительно выгодно, имеет смысл и ТД.

За два месяца я получил 20к за привлечение новых клиентов, пользованию ими продуктами Сбера. Для не было ничего сложного, достаточно немного наглости и быть убежденным в том, что ты предлагаешь, а это ситуация вин/вин где клиент получает продукт с бонусом, а я за это деньги.

Как я уже говорил банк занимает лидирующие позиции в нашей стране довольно большой промежуток времени, поэтому ставить под сомнения их деятельность не имеет смысл.