

Отделение банка / открытие

Ситуация ▶ Открывается новое отделение банка. На торжественную церемонию приглашены потенциальные клиенты. Представитель банка выступает перед гостями, рассказывает о преимуществах и перспективах нового отделения, предоставляемых пакетах услуг. Деятельность банка позиционируется как ориентированная на клиента, максимально нацеленная на удовлетворение каждой просьбы и пожелания.

Цель ▶ Убедить аудиторию в надежности банка, привлечь клиентов.



Место

Фуршетный зал премиум-класса.

Вербальные средства

Интонация уверенная и энергичная. Выделенные слова произносятся с легким усилением громкости голоса.

Дорогие дамы и господа!

Мне доставляет огромное удовольствие приветствовать вас на открытии нового отделения нашего банка!

Как всем нам известно, банковский рынок, рынок финансовых услуг живет в динамике, в развитии – как количественном, так и качественном. И если у банка появляются новые клиенты, новая география, а значит, и **новые возможности и перспективы**, то это свидетельствует о **жизнеспособности и эффективности его систем** и стратегических интересов.

Нам всем приятно осознавать, что открытие такого отделения, как... <название отделения>, лишний раз подтверждает **устойчивость** нашего положения и **эффективность** наших решений.

Непродолжительная по мировым меркам история российской банковской системы знает стремительные взлеты и головокружительные падения, заставляя нас быть особенно внимательными к мелочам и, как говорит житейская мудрость, учиться на чужих ошибках.

(Пауза.)

И следует заметить, что наш банк многому научился. И продолжает учиться на самом полезном – на опыте наиболее видных представителей нашей индустрии.

Ведь чем тоньше понимание конъюнктуры рынка, тем больше возможностей для **принятия верных решений**.

Как заметил когда-то император Наполеон, для общественной, административной и военной деятельности нужны сила мысли, способность к глубокому анализу и умение подолгу, не уставая, сосредоточиваться на чем-то одном, самом главном.

За последние... <цифра> лет мы накопили достаточный опыт, для того чтобы замечать и **своевременно реагировать на изменения рынка**. И, безусловно, в этом нам помогли наши клиенты, чутко **относящиеся** к реалиям финансового мира: чем серьезней они **подходили** к заключаемым сделкам, тем **легче нам было найти общий язык** и сформировать такие пакеты услуг, которые **пользуются популярностью и сейчас**.

Как вы знаете, наш банк специализируется на... <уточняется>. Это очень перспективное направление, которое уже давно освоили крупнейшие западные финансово-кредитные организации. Россия пока находится в самом начале этого пути <уверенно движется в этом направлении и имеет определенный опыт>. И без ложной скромности могу сказать, что мы являемся флагманом на отечественном рынке в этой нише. Это продиктовано не только веянием времени. Это еще и насущные потребности наших партнеров.

Ведь нашим профессиональным и жизненным **приоритетом остаются наши клиенты**.

И потому нам близка мудрость страны самых крупных и самых надежных банков, Японии, которая гласит: лучше опираться на миллион песчинок, чем на пару-тройку валунов...

(Пауза; визуальный контакт с аудиторией.) Надеюсь, **доверие**, испытанное временем и трудностями, останется главным нашим активом!

Спасибо за внимание! ■

Невербальные средства

Мимика и жесты оратора естественные, поза открытая. Поддержание визуального контакта с максимальным количеством присутствующих.

Внешний вид

Праздничный дорогой костюм темных тонов. Яркие детали в одежде.