



DIGITAL
BANKING
ACADEMY

TECHNOLOGIE WSPIERAJĄCE KANAŁY SPRZEDAŻOWE

SZKOLENIE ONLINE
28 PAŹDZIERNIKA 2021

9:00 – 9:30

Wymogi prawne dotyczące komunikacji z klientem w ramach świadczenia usług robodoradztwa

Jakub Derulski, SKS

9:30 – 10:00

Outsourcing kanałów sprzedażowych opartych o chmurę obliczeniową – analiza ryzyka

Michał Kulesza, Maruta Wachta

10:00 – 10:30

Spersonalizowany dialog z klientem i przyjazne procesy - nierozzerwalny duet zwiększający siłę relacji z klientem

Ghassan Kayyali, Paweł Karp, Accenture

10:30 – 11:10

4 trendy w marketing automation, które rewolucjonizują pracę banków

Piotr Czyszcz, ExpertSender

11:10 – 11:30

Przerwa

11:30 – 12:00

Technologia w służbie sprzedaży ubezpieczeń indywidualnych (Grupa Generali)

Angelika Pietrzyk-Paczosa, Generali

12:00 – 12:45

Customer Journey jako sposób efektywnego wsparcia procesów sprzedażowych w dynamicznie zmieniającym się środowisku zdominowanym przez kanały cyfrowe

Justyna Martyniak, Microsoft, Artur Hebenstreit, Tomasz Zawadzki, CGI

12:45 – 13:15

Automatyzacja obsługi klienta banku poprzez Wirtualnego Agenta głosowego i tekstowego na wielu kanałach komunikacji

Katarzyna Dorsey, Yosh.AI

13:15 – 13:45

Przerwa

13:45 – 14:15

The Challenges of virtualising the trading floor

Tony Hilliard, Amulet Hotkey

14:15 – 14:45

Case study z wdrożenia wirtualnego asystenta w banku – rozmowa, rezultaty i lessons learned

Angelika Łucka, SentiOne

14:45 – 15:15

Jak zaawansowana analityka konsumencka zwiększa efektywność marketingu i sprzedaży o 20%? Przykład projektu wdrożonego w sektorze bankowości

Stanisław Magierski, Google Cloud, Grzegorz Gwiazdowski, Aiconic