

Cuộc thi tìm kiếm chuyên gia tư vấn dịch vụ tài chính ngân hàng tốt nhất

20:16 26/06/2020

Mới đây, Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam (MSB) đã tổ chức thành công cuộc thi tìm kiếm nhân tài với tên gọi Best Teller 2020. Đây là năm đầu tiên ngân hàng tổ chức và cuộc thi chính là hành trình tìm kiếm, vinh danh những cá nhân có đủ năng lực chuyên môn, phong cách chuyên nghiệp của một chuyên gia tư vấn dịch vụ tài chính ngân hàng.



15 thí sinh xuất sắc của cuộc thi

MSB Best Teller là sân chơi để các cán bộ dịch vụ khách hàng ý thức rõ và nâng cao vai trò là hình ảnh đại diện của ngân hàng trong công tác cải thiện hình ảnh thương hiệu và phục vụ khách hàng tốt hơn mỗi ngày. Đồng thời, cuộc thi cũng là hành trình giúp Ngân hàng chọn được nguồn nhân sự kế thừa tiềm năng có đủ “Tâm – Tài – Trí – Đức” cho tương lai.

Trước khi bước vào các hạng mục thi chính của Vòng chung kết, các thí sinh phải trải qua vòng kiểm tra đầy thử thách về kiến thức cũng như kỹ năng nghiệp vụ. Bên cạnh đó, lớp đào tạo về nâng cao hình ảnh cá nhân, tác phong chuyên nghiệp, làm chủ hành vi và cảm xúc khi giao tiếp và ứng xử ... để giúp các thí sinh có thêm kiến thức và hoàn thiện kỹ năng của mình.

15 thí sinh xuất sắc nhất đại diện cho giao dịch viên các vùng miền đã hội tụ tranh tài và tỏa sáng trong vòng chung kết. Các thí sinh đã cùng nhau tranh tài qua 3 chặng: Hội tụ: Thi trắc nghiệm nghiệp vụ, Duyên dáng: Thi trang phục dạ hội và Tỏa sáng: Thi ứng xử. Với sự thể hiện xuất sắc ở 3 vòng thi, thí sinh thuộc MSB Lạch Tray đã được trở thành Best Teller của MSB năm đầu tiên.

Cuộc thi không chỉ là dịp thể hiện sự am hiểu kiến thức chuyên môn nghiệp vụ mà còn tạo cơ hội các giao dịch viên của MSB thể hiện sự linh hoạt, khéo léo trong các ứng xử đối với khách hàng.

Đồng thời, cuộc thi đã góp phần tạo nên văn hóa gắn kết nội bộ, khuyến khích tinh thần chủ động và nỗ lực hoàn thiện bản thân của toàn thể CBNV. Từ đó, giúp CBNV hiểu và ý thức tốt hơn trong việc luôn học hỏi, sáng tạo để nâng cao chất lượng phục vụ và đem lại cho khách hàng nhiều trải nghiệm thực tiễn hơn.

Đại diện Ban lãnh đạo MSB cho biết: “Nếu muốn nhận được nhiều lời khen ngợi, sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ thì những người phục vụ khách hàng trực tiếp cần được đào tạo, rèn luyện và phát triển kỹ năng – nghiệp vụ thường xuyên. Mỗi sự thay đổi, mỗi sự cố gắng của đội ngũ này sẽ giúp nâng cao chất lượng dịch vụ và đảm bảo trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng. Chính vì vậy, nhiệm vụ của chúng tôi là tạo điều kiện cho CBNV trên toàn hệ thống nâng cao năng lực, hoàn thiện bản thân mỗi ngày”.

PV