

الملخص

إن البنوك التجارية مطالبة بمواجهة تحديات المنافسة التي يشهدها المحيط البنكي وما تفرضها من شروط ومتطلبات، وهذا لا يأتي إلا من خلال الإهتمام بالنشاط التسويقي.

فالتسويق البنكي هو محور نشاط البنوك وأداتها الرئيسية للتقديم وتحقيق النمو المتوازن لخدماتها، وذلك فيما يتصل بهيكل الموارد والودائع، أو الإئتمان والإقراض، حيث أن تطور العمل البنكي ونموه يرتهن بتوافر وعي تسويقي بالدرجة الأولى، وذلك نظرا لما يلاقيه العمل البنكي من مصاعب وما يواجهه من قيود، تستدعي النظرة له نظرة شاملة وواعية وتستدعي أن تؤخذ القرارات وتنفذ في إطار شامل وكامل من المعلومات، والإهتمام بالتسويق في البنك توجب إنشاء مديرية خاصة بالتسويق، والتي تقوم بتحديد إحتياجات العملاء وقدراتهم المالية وتصميم مزيج من الخدمات البنكية التي تكفل إشباع هذه الإحتياجات بفاعلية وتقوم باستخدام طاقة الإبداع والخلق وتفعيلها جميعا من أجل التطوير والتحسين المستمر في مزيج الخدمات التي يقدمها البنك.

الكلمات المفتاحية: التسويق، تسويق الخدمات، التسويق البنكي، القروض البنكية.

summary

The Algerian commercial banks have to confront the challenges of competition that the banking's environment is witnessing in addition to what they impose as conditions and requirements, since this cannot be achieved only by taking care of the marketing activity.

So, banking marketing is the core of the bank's activity and their main instrument of progress and achieving a balanced growth of their services, which is related to the structure of resources and deposits or affiliation and lending as the evolution of banking business and its growth depends on the availability of marketing awareness, and this is due to what the work's banking is facing as difficulties and restrictions that call for a thorough and a conscious lookout and require taking decisions to be implemented in an overall and a full framework of information. taking care of marketing in the bank, sets up the creation of special directorate that is focusing on marketing and helps on identifying the needs of clients and their financial abilities and design a combination of banking services, which are responsible to ensure effectively their satisfaction and their requirements using the power of innovation and the creation by activating all of them for the sake of a continuous development and improvement in the mixture of services offered by the bank.

Keywords : Marketing, service's marketing, banking marketing, banking loans.