

DEN ERFARNE RÅDGIVER 2.0

UDDANNELSE



Vil du skabe flere forretninger?

Mange tilmelder sig "Den erfarne rådgiver" for at få en faglig opdatering. Generelt har deltagerne lettere ved bolig end ved pension og investering. Uddannelsens mål er at give tryghed på alle disse faglige områder med fokus på vigtige og aktuelle emner.

At omsætte den gode faglighed til god rådgivning er sjældent i fokus hos deltagerne, og ofte er det her, de flytter sig allermest. Det handler om at blive endnu bedre til at tale i øjenhøjde med kunden frem for at være bankfaglige. Mange tror, de kan, men i mange tilfælde kan det blive meget bedre.

"Den erfarne rådgiver" er en uddannelse for dig, der er erfaren privatkunderådgiver. Du er generelt rigtig dygtig til jobbet og vil gerne være endnu bedre – måske en af de bedste i branchen?

Lige fra starten af uddannelsen sætter vi dig til at gøre nye ting til vaner, så din nyerhvervede viden straks bliver taget i brug i hverdagen.

Forløbet omfatter i alt 8 undervisningsdage og forskellige understøttende aktiviteter fordelt over cirka 5 måneder.





Tidligere deltagere siger:

“Jeg tør være mere direkte i mine spørgsmål til kunden”

“Jeg er blevet mere sikker på mig selv og er i stand til at komme hele vejen rundt om kunden”

Vi fokuserer på det aktuelle

MODUL 1: Kunderejsen - kunden som mindset

- Kunden som mindset
- Proaktivitet og kommunikation
- Kundemødet og salget – den røde tråd i kundemødet
 - Interview og nysgerrighed
 - Præsentation af løsning og lukke salget
- Individuel indsatsplan og træning i hverdagen

MODUL 2: Bolig

- Boligen som privatbolig – herunder andelsbolig
- Boligen som investeringsobjekt
 - Forældre køb, sommerhuse og ejendomsavancebeskatning
- Regler og muligheder indenfor
 - Finansiering og aktiv gældspleje
 - Indfrielse og afgiftsregler
 - Bolighandlens faser og dokumenter
 - Huseftersynsordningen

MODUL 3: Pension

- Personskat
- Førtidspension og tab af erhvervsevne
- Pensionsprodukter herunder livsvarig livrente
- Pensionsinfo
- §41 og muligheder
- Arv og begunstigelse – kundens ønsker og muligheder

MODUL 4 – Investering og helhedsrådgivning

- Rådgivning om pengeinstituttets porteføljeløsninger
- Afdækning af investeringsprofilen
 - Rådgivning om investeringsforeninger
 - Porteføljetankegangen
 - Beskatning af afkast



At omsætte faglighed til praksis

Den største læring får du ved at bruge din faglighed i din rådgivning af kunder.

For at træne kundemøder, med fokus på at løse kundens behov og ønsker, arbejder vi med konkrete og praksisnære kundecases på dag 2 på modulerne 2, 4 og dag 3 på modul 3.

Alle cases giver mulighed for at træne 360 graders behovsafdækning.

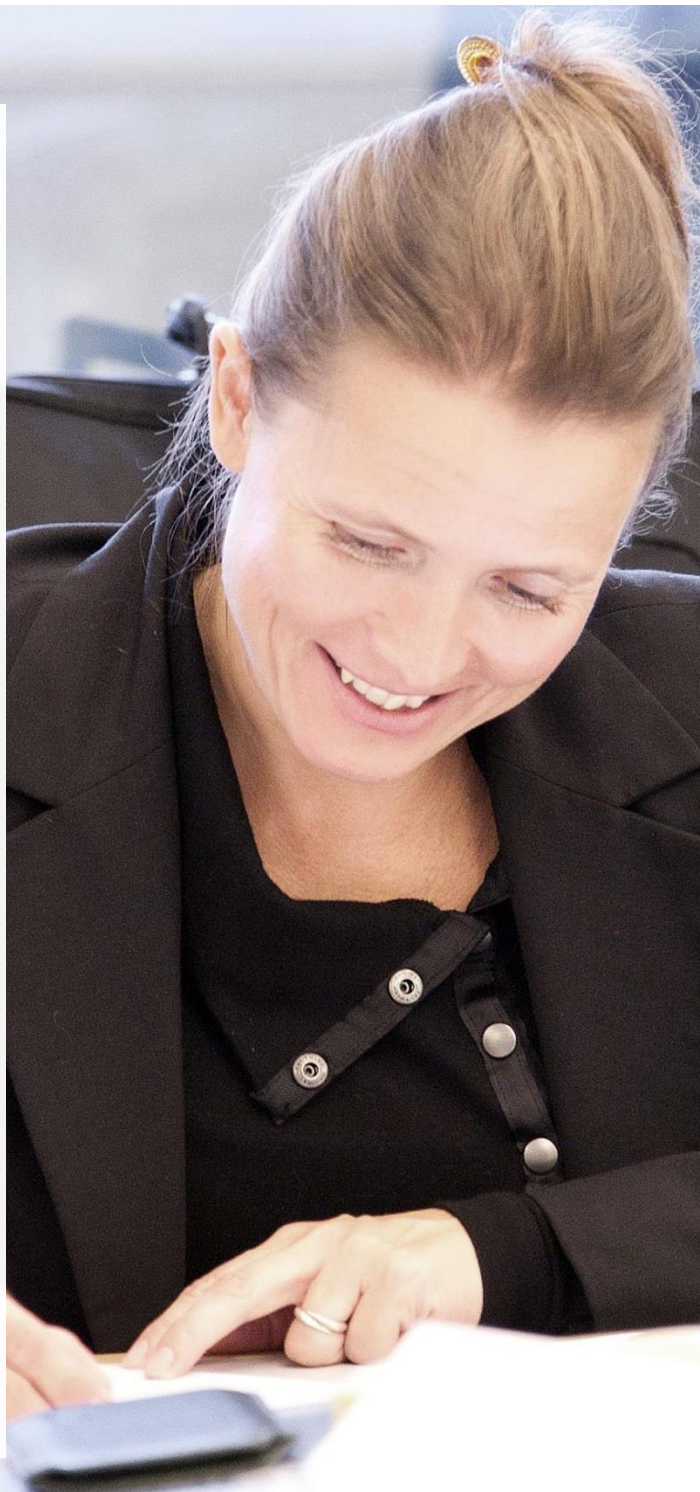
Udbytte for dig og din virksomhed

Målet med din deltagelse er at:

- Konkrete værktøjer til at arbejde videre med i dagligdagen, indtil den nye viden bliver en naturlig del af rådgivningen
- Arbejde med emnernes indbyrdes samspil – hele vejen omkring kunden (livsfaser)
- Genopfriskning af faglig viden inden for relevante, faglige områder (brush-up)
- Opdatering af kompetencer med den nyeste faglige viden
- Arbejde med kunderejsen – at se vores tilgang og kommunikation fra kundens synsvinkel
- Træning i den kundeorienterede dialog – kundemødet

Du kommer godt rundt om kunden og får indsigt i at gøre tingene smartere. Vi arbejder med indbyrdes sammenhænge i de valgte temaer og styrker dermed din helhedsrådgivning.

Du bliver i stand til at leve op til de officielle krav til den typiske privatkunderådgiver inden for investering (grøn/gul risikokategori) samt til boligkreditdirektivet.





Målgruppe og forudsætninger

MÅLGRUPPE

Uddannelsen er målrettet privatkunderådgivere, der:

- Har masser af viden og erfaring, men måske er lidt forsømte uddannelsesmæssigt, for "det går jo fint".
- Kan håndværket, men trænger til ny sparring, læring og opdatering.
- Gerne vil udfordres blandt ligestillede – underviserne udfordrer dig, hvis du tør...

Du er sikkert godt tilfreds med dit job, men vil gerne blive bedre og udvikle dig i den rolle, du har.

FORUDSÆTNINGER

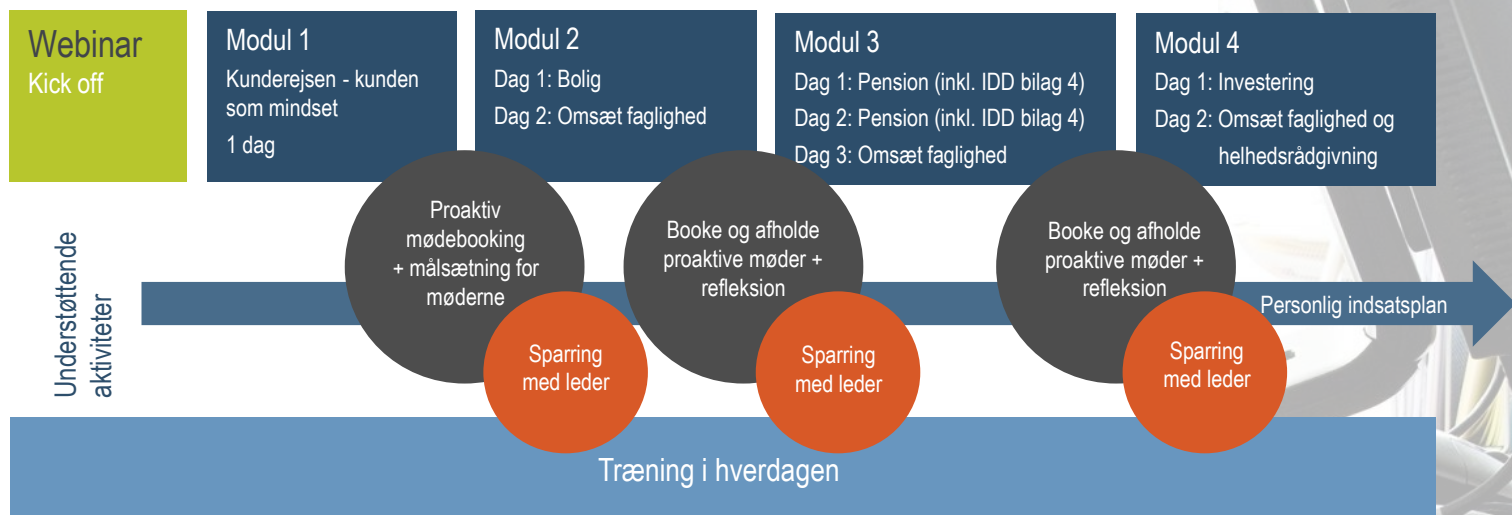
Du er en erfaren privatkunderådgiver typisk med mere end 7 års erfaring og med egen kundeportefølje, som du ønsker at blive endnu bedre til at håndtere.

Uddannelsens opbygning

Den erfarne rådgiver omfatter 1 webinar samt 8 undervisningsdage fordelt på 4 moduler over en periode på cirka 5 måneder.

Mellem modulerne ligger en række understøttende aktiviteter i form af e-learning, før- og eftermålinger, praktiske opgaver i hverdagen og sparring med egen leder. Undervejs udarbejder du din egen indsatsplan og du træner din nye viden og kompetencer i hverdagen:

- Forberedelse før modulerne:
Du skal regne med nogle timers forberedelse med e-learning-kurser, før-målinger og andre opgaver forud for de fleste moduler.
- Opgaver efter modulerne:
Du får nogle timers opfølgning med efter-målinger og andre opgaver efter de fleste moduler.





Understøttende aktiviteter

E-LEARNING-KURSER giver dig et brush-up på den grundlæggende viden inden for de forskellige fagområder, så alle deltagere er mindsat og klar til undervisningen.

FØR- OG EFTERMÅLINGER i forbindelse med modul 2, 3 og 4 er med til at sikre, at undervisningen fokuserer på dit behov.

REFLEKTIONSOPGAVERNE skal få dig til at gøre dig nogle tanker om dig og din rolle som rådgiver.

ANDRE OPGAVER som for eksempel at booke, sætte mål for og gennemføre kundemøder sikrer, at du træner det lærte i praksis.

PERSONLIG TRÆNINGSPLAN følger dig undervejs for at fastholde din udvikling. Deltagerne har forskellige forudsætninger og udfordringer og skal derfor udarbejde hver sin træningsplan.

SPARRING MED LEDER er med til at gøre dit forløb til en succes. Din leder kan være med til at sikre, at du får passende arbejdsopgaver, tid og rum til at anvende det lærte i praksis.

Vigtigt for at få et succesfuldt forløb

SOM DELTAGER SKAL DU:

- Kende værdien af uopfordret rådgivning
- Mærke, at du er en succes i forhold til uopfordret rådgivning
- Have fingrene i suppen og straks anvende det, du lærer, i din hverdag
- Være indstillet på forberedelsesopgaver forud for modulerne og opgaver efter modulerne
- Være åben over for at ændre din hidtidige adfærd

DIN LEDER:

- Kan være med til at sikre din succes, når du skal omsætte det tillærte til praksis
- En aktiv og engageret leder gør det ofte nemmere for deltageren at få maksimalt udbytte
- Skal være indstillet på at følge op på dine indsatsplaner
- Bliver introduceret til forventninger via beskrivelser fra underviseren – og kan hente mere sparring fra underviser, hvis han/hun ønsker det





“Mit udbytte af den faglige undervisning har været meget højt (pension, investering, bolig og skat).”

Tidligere deltagere siger:

“På uddannelsen købte jeg idéen med at ændre gamle vaner og så lyset. Det var nok for mig at fastholde de fleste af de ændringer, jeg besluttede at gennemføre.”

“Ideeer og provokation fra instruktørerne – det har rykket mig og givet mig mere faglighed. Det medfører større tryghed, sikkerhed og mod til at udfordre kunderne – også de, der normalt er lukkede typer.”



FINANSSEKTORENS
UDDANNELSESCENTER



KONTAKT OS

Vil du høre mere, kan du kontakte:

Finanssektorens Uddannelsescenter
Skovsvinget 10, 8660 Skanderborg
Telefon 89 93 33 33

Du kan også få mere information på www.finansudd.dk

