

Verkaufskompetenz in der Veranlagungsberatung

In diesem Vertiefungsseminar erweitern Anlageberater:innen ihre Verkaufskompetenz durch eine praxisnahe Auseinandersetzung mit der Bedarfsanalyse. Im Fokus stehen die gezielte Fragetechnik, das Erkennen individueller Kundenbedürfnisse sowie die Ableitung maßgeschneiderter Veranlagungslösungen im Einklang mit MiFID II.

Zielgruppe

Berater:innen im Wertpapier- und Anlagebereich, die bereits über Beratungserfahrung verfügen und ihre Kompetenzen in Gesprächsführung, Bedarfsanalyse und Abschlussorientierung vertiefen möchten.

Ziele

Die Teilnehmer:innen ...

- vertiefen ihre Kenntnisse zu MiFID II, insbesondere zu den Pflichten der Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfung
- perfektionieren ihre Gesprächsführung in der Bedarfsanalyse um den Kunden ganzheitlich beraten zu können
- lernen individuelle Anlagestrategien aus den erhobenen Bedürfnissen abzuleiten
- üben den gesamten Beratungsprozess praxisnah, von der Bedarfserhebung bis zur passenden Produktlösung

Inhalte

- Kundengespräche mit dem Schwerpunkt Anlageberatung
- Gesetzliche Anforderungen
- Systematische Bedarfsanalyse
- Bedarfsgerechte Anlagevorschläge



Präsenz-Seminar | 1 Tag (8 Stunden)

**■ VERBAND
■ FINANCIAL
■ PLANNERS**