

## Aufbau und Inhalte Deka-InvestmentBerater (DIB<sub>plus</sub>)

Der Deka-InvestmentBerater plus (DIB<sub>plus</sub>) ergänzt den Deka-InvestmentBerater um zwei zusätzliche Wahlmodule, bei denen wir den Fokus auf die hybride Beratung legen:

- **Zusatzmodul I:** „Geht nicht, gibt’s nicht - BPA am Telefon“ oder/und
- **Zusatzmodul II:** „Screensharing - Startklar für die digitale Beratung (inkl. Telefontraining)“

### Ihr Nutzen

Mit der den Zusatzmodulen 1 bzw. 2 des (DIB<sub>plus</sub>) bieten wir Ihnen:

- ein passgenaues, sehr praxisorientiertes, **Inhouse-Konzept** an
- eine Qualifizierungsmaßnahme, deren Hauptaugenmerk auf Vertriebsimpulse und die Steigerung der Beratungsqualität gelegt wird

### Die Grundvoraussetzung an die Teilnehmer ist

- technische Kenntnisse über das verwendete screensharing Tool
- ein hohes Engagement und die Bereitschaft das Erlernte nach zuhalten.

Ziel der (DIB<sub>plus</sub>) Zusatzmodule ist es, die Beratungsqualität auch in der hybriden Beratung nachhaltig zu steigern.

## Deka-InvestmentBerater (DIB<sub>plus</sub>)

Der (DIB<sub>plus</sub>) umfasst einen Qualifizierungszeitraum von rund 7 Monaten und verteilt sich über mehrere, aufeinanderfolgende Bausteine. Folgende **zwei Kompetenzfelder**, in denen eine Professionalisierung der Teilnehmer/-innen erfolgt, stehen im Mittelpunkt:

### Vertriebskompetenz (Modul 1, 2 Tage)

- Erfolgreiche Gesprächsführung mit dem BPA
- Zielgerichtete Ansprache und Verkauf
- Verkäuferpersönlichkeit ausbauen
- Portfoliophilosophie und Vermögensoptimierung im Kundengespräch
- Argumentation für die einzelnen Assetklassen
- Lebensphasenorientierte Anlageberatung
- BPA gekonnt einsetzen
- Vertriebsstorys

### Fachkompetenz (Modul 2, 2 Tage)

- Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz
- Aktuelle Markteinschätzung
- Rechtliche und steuerliche Grundlagen
- Kompetenz in der Anlageberatung
- Portfoliotheorie: strategisch vs. Taktik
- Produktspezifische Vertiefung gemäß Produktkorb der Sparkasse

### Telefontraining (Zusatzmodul I, Webinar 90 Minuten + digitales Training)

- Entwickeln Ideen für eine "neue" Art der Gesprächsführung
- Lernen wesentliche Erfolgsfaktoren kennen
- Bildhafte Sprache gezielt auf den BPA anwenden
- Geänderte Gesprächsführung – Was ist dabei anders?
- Kreativ mit dem Kunden denken und arbeiten
- Tempo rausnehmen – gezielt Fragen
- Wie hole ich das "GO" des Kunden für eine Empfehlung?
- Sprachaufzeichnung – Was gilt es hier zu beachten?

### Screensharing (Zusatzmodul II, Webinar + Simulationstraining)

- Startklar für den digitalen Vertrieb
- Mit der digitalen Beratung nah am Kunden bleiben
- Persönlich, digital, hybrid – was macht unsere Beratung aus?
- TOP10-Tipps für Ihr digitales Beratungsgespräch
- Zielgerichtete Gesprächsführung für mehr Beratungserfolg
- Tempo rausnehmen - gezielt Fragen
- Unterstützer in der Beratung
- Abschlussorientierung im digitalen Vertrieb

### Praxisbegleitung (2x ½ Tag pro Berater)

### Erfahrungsaustausch (½ Tag)

### Weitere Informationen zur Durchführung

- Die Qualifizierungsmaßnahme (DIB<sub>plus</sub>) wird mit einem Audit abgeschlossen. Das Audit setzt sich aus der Durchführung eines simulierten Kundengesprächs und eines Fachgesprächs zusammen. Die (DIB<sub>plus</sub>) Zusatzmodule sind nicht Bestandteil des Audits. Die erfolgreiche Teilnahme wird mit einer Urkunde bestätigt.
- Jeder Teilnehmer/-in erhält im Rahmen der Auftaktveranstaltung ein Begleitbuch, das als persönliches Arbeitsmaterial, Lerntagebuch und Impulsgeber für den Praxistransfer dient.

### Zielgruppe

Die (DIB<sub>plus</sub>) Variante wird sowohl in der **DIB Fortgeschrittener** (Berater/-innen mit neuer Wertpapierkompetenz) als auch **DIB Profi** (Individualkundenberater/-innen) angeboten.

### Trainerteam

Für die Durchführung der fachlichen, vertrieblichen und der Zusatzmodule haben wir ein Team aus erfahrenen Vertriebstrainern der Sparkassenakademie sowie von Spezialisten der DekaBank zusammengestellt.

### Interesse?

Nächste Schritte, z.B. Präsentationstermin für einen detaillierten Einblick; Abstimmung mit Kollegen aus der Personalentwicklung und Vertriebsmanagement

### Termine:

