

Aufbau und Inhalte Deka-InvestmentBerater (DIB^{plus})

Der Deka-InvestmentBerater plus (DIB^{plus}) ergänzt den Deka-InvestmentBerater um zwei zusätzliche Wahlmodule, bei denen wir den Fokus auf die hybride Beratung legen:

- **Zusatzmodul:** „Screensharing - Startklar für die digitale Beratung (inkl. Telefontraining)

Ihr Nutzen

Mit der den Zusatzmodulen 1 bzw. 2 des (DIB^{plus}) 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^{plus}) Zusatzmodule ist es, die Beratungsqualität auch in der hybriden Beratung nachhaltig zu steigern.

Deka-InvestmentBerater (DIB^{plus})

Der (DIB^{plus}) 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



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
-

Digitales Training – digitale WP-Beratung

- Interaktionen in der Beratung
- Üben von Telefongesprächen anhand vorgegebener Fallkonstellationen
- Verkauf von Wertpapieren am Telefon
- Kreativ mit dem Kunden denken und arbeiten
- Wie hole ich das "GO" des Kunden für eine Empfehlung?
- Sprachaufzeichnung – Was gilt es hier zu beachten

Praxisbegleitung (2x ½ Tag pro Berater)

Erfahrungsaustausch (½ Tag)

Weitere Informationen zur Durchführung

- Die Qualifizierungsmaßnahme (DIB^{plus}) wird mit einem Audit abgeschlossen. Das Audit setzt sich aus der Durchführung eines simulierten Kundengesprächs und eines Fachgesprächs zusammen. Die (DIB^{plus}) 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^{plus}) 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

Kosten: 8 TN € 2.430, 10 TN: € 2380, 12 TN 2.330 zzgl. Reisekosten des Akademietrainers

