



Qualifizierungsprogramm

Deka Investment Berater/-in (DIB)

In Kooperation mit der



1

Der Wertpapiervertrieb – insbesondere von Investmentfonds – ist im Filialgeschäft eine zentrale Säule. Sein Erfolg hängt davon ab, wie sicher und engagiert Sie Ihre Kund/-innen beraten.

2

Ziele

Ziel der Qualifizierungsmaßnahme ist die nachhaltige Steigerung von Beratungsqualität, Wertpapierkultur und Erträgen sowie der langfristige Ausbau der Marktanteile.

3

Zielgruppe

Wir bieten zwei Varianten an:

- Deka-InvestmentBerater/-in Fortgeschritten
- Deka-InvestmentBerater/-in Profi

Der DIB Fortgeschritten richtet sich an Berater/-innen mit neuer Wertpapierkompetenz bzw. an Berater/-innen, die ihre Wertpapierkompetenz ausbauen möchten.

Der DIB Profi eignet sich für Individualkundenberater/-innen mit Wertpapiererfahrung und die, die ihre Wertpapierkompetenz vertiefen möchten.

4

Nutzen

Mit der Qualifizierung zum Deka-Investment Berater/-in (DIB) bieten wir Ihnen:

- Ein passgenaues, sehr praxisorientiertes **Inhouse-Konzept** an.
- Eine Qualifizierung, deren Fokus auf **Vertriebsimpulsen und die Steigerung der Beratungsqualität** liegt.
- Eine Vielzahl an Ideen mit hoher **Praxisrelevanz** für die Teilnehmenden.

SEMINAR-KONZEPT

5

Der DIB umfasst einen Qualifizierungszeitraum von rund 6 Monaten und verteilt sich auf mehrere Bausteine. Die Fachkompetenz und Methodenkompetenz, in denen eine Professionalisierung der Teilnehmer/-innen erfolgt, stehen im Mittelpunkt.



► Auftaktveranstaltung (1h)

Modul 1

► Vertriebsworkshop (2 Tage)

Effektive Beratung und Vertrieb von Wertpapieren

Portfoliophilosophie und Vermögensoptimierung

Argumentation bezogen auf die Assetklassen

Storytelling im Vertrieb

Modul 2

► Fachworkshop (2 Tage)

Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz

Recht, Steuern und Fachwissen

Portfoliotheorie: strategisch vs. Taktik

Produktspezifische Vertiefung anhand des internen Produktkorbs



Modul 3+4

► Training am Arbeitsplatz 2 x 0,5 Tage/Berater/-in

Produkte und fachliche Spezialfragen

Vertriebliche Umsetzung und Einsatz des BPA



Modul 5

► Erfahrungsaustausch (1 Tag) Vertiefung und Transfer



► Audit

Simuliertes Kundengespräch

zzgl. Fachgespräch

► Abschlussveranstaltung

Als Trainerteam sind erfahrene Vertriebstrainer/-innen der Sparkassenakademie Baden-Württemberg sowie Spezialisten der DekaBank im Einsatz.

Die Qualifizierung kann als Poollösung mit mehreren Sparkassen durchgeführt werden. Die Anzahl der Teilnehmenden liegt bei 8 bis 12 Personen.

ANSPRECHPARTNER/-IN



Inhalte

Jane Alender

Tel. +49 711 127-82122
jane.alender@sv-bw.de



DekaBank

Sabina Gabler

Tel. +49 152 229-40591
sabina.gabler@deka.de



Organisation

Natalie Wurster

Tel. +49 711 127-82152
natalie.wurster@sv-bw.de

Mit unseren
Newslettern optimal
informiert bleiben!

Alle Informationen zum Programm finden Sie [hier](#).

KONTAKT

Pariser Platz 3 A
70173 Stuttgart

Tel. +49 711 127-80
info_akademie@sv-bw.de

SOCIAL MEDIA



www.spk-akademie.de



Sparkassenverband
Baden-Württemberg

Sparkassenakademie