

MIFID II - EFFIZIENT UND MOTIVIEREND TRAINIEREN GEHT NICHT? UND ES GEHT DOCH!



MIFID II - Der Countdown läuft. Sind Sie starkklar, um mit MIFID II Ihre Wertpapiererträge nochmal deutlich zu steigern?



Die neue Beratungsrichtlinie effizient, innovativ und mit motivierten Beratern umsetzen, um die sich hier ergebenden Chancen im Beratungsgespräch optimal nutzen zu können ist Ihr Ziel? In einem interaktiv durchgeführten Fach- und Vertriebstaining „MIFID II – Dynamisch“ trainieren Ihre Berater neben dem fachlichen Wissen die strategische Gesprächsführung auf Grundlage der dynamischen Kommunikation. So stellen Sie sicher, dass Ihre Berater hochmotiviert in die Beratungsgespräche gehen und diese erfolgreich abschließen können.

„MIFID II – Dynamisch“ bietet auch methodisch Neues: Ihre Berater trainieren interaktiv in Kleingruppen, jeweils mit Abstimmgeräten ausgestattet. So sind alle Teilnehmer involviert und gefordert. Diese Trainingsmethode macht fachliche und vertriebliche Lernerfolge sichtbar und prüfbar - und sie macht Spaß. Das Training ist jeweils für bis zu 30 Berater in einer Gruppe konzipiert.

Sichern Sie nachhaltige Erfolge für die MIFID II-Beratungsgespräche: Um die dynamische Gesprächsführung unter Berücksichtigung der MIFID II-Richtlinien auch nach dem Training weiter zu festigen und nach Bedarf erst in den Beratungsgesprächen auftretende Kundenthemen und -einwände jederzeit kurzfristig zu trainieren, stellen wir Ihnen gern unser Online Szenariotrainingsstool vor, mit dem Ihre Berater optimal im Job unterstützt werden.

DAS SIND DIE ERFOLGSFAKTOREN

- 1 Trainer
- Gruppengröße von bis zu 30 Teilnehmern, d.h. 5 Kleingruppen á 6 Teilnehmer, die interaktiv in das Training eingebunden werden
- Nutzung von interaktiver Technik, die die Teilnehmer in besonderem Maße involviert und motiviert, Lernerfolge des einzelnen Teilnehmers sichtbar macht, damit Trainer und Auftraggeber eine unmittelbare Rückkopplung erhalten

IHR NUTZEN

- Sofortige Lernkontrolle durch Einsatz interaktiver Medien
- Fachliche und vertriebliche Umsetzung in einer Veranstaltung
- Speziell für MIFID II entwickelte Gesprächsstrategien unter Anwendung der Dynamischen Kommunikation von TRIPLE A®
- Optional: Sicherung der Nachhaltigkeit und weitere Intensivierung der trainierten Inhalte durch eine innovative Lern- und Feedbackplattform.

DURCH DIE KOMBINATION VON FÜNF VERSCHIEDENEN LERNMETHODEN WERDEN IHRE BERATER OPTIMAL AUF DIE ANSTEHENDEN ÄNDERUNGEN UNTER MIFID II VORBEREITET.

MIFID II - EFFIZIENT UND MOTIVIEREND TRAINIEREN GEHT NICHT? UND ES GEHT DOCH!



ZIELE DER QUALIFIKATION

Die Teilnehmer ...

- ... schaffen Bewusstsein für die Hintergründe der gesetzlichen Veränderungen.
- ... kennen die Veränderungen durch die MIFID II-Verordnung durch interaktives Lernen in kleinen Gruppen und können diese in ihren Arbeitsalltag übertragen.
- ... kennen die konkreten Auswirkungen auf das Kundengespräch und gehen zielführend damit um.
- ... werden motiviert, die wesentlichen Veränderungen Kostentransparenz, Zielmarktüberprüfung und Sprachaufzeichnungen in der Praxis kundenorientiert umzusetzen.
- ... etablieren eine einheitliche Vorgehensweise aller Berater.
- ... kennen die technische Umsetzung in OSPlus neo.
- ... wenden die erworbenen Kenntnisse direkt im Training an und festigen somit die Lerninhalte.
- ... entwickeln Anwendungsroutine durch begleitete Übungen für anstehende Kundengespräche.

INHALTE DES TRAININGS

Vermittlung fachlicher Hintergründe:

- ... Hintergründe der MIFID II-Änderungen
- ... Kosten- und Zuwendungstransparenz
- ... Zielmarktüberprüfung
- ... Geeignetheitsprüfung/-erklärung
- ... Sprachaufzeichnungen
- ... Orderprozesse bei Deko und DWP
- ... Unterschiede von Beratungs- und beratungsfreien Geschäften
- ... Einzelprodukt-/ Portfolioberatung und Umsetzung in OSPlus neo

Auswirkung auf die Kundenberatung und die verkäuferische Umsetzung:

- ... Umsetzungstipps zur Bildschirmberatung in OSPlus neo
- ... Umgang mit Kundeneinwänden unter Anwendung der Dynamischen Kommunikation von TRIPLE A®
- ... Kundennutzen darstellen unter Anwendung des Perspektivwechsels
- ... Interaktive Beteiligung der Teilnehmer an der Erarbeitung der zu vermittelnden Lerninhalte und deren verkäuferische Umsetzung
- ... aktive Übungssequenzen zur Festigung der erworbenen Kenntnisse
- ... Schaffung von Begeisterung und gemeinschaftlicher Erfolgserlebnisse durch Anwendung neuer, innovativer Lernmethoden
- ... Einsatz interaktiver Technik im Training zur effektiven Lernkontrolle jedes Teilnehmers durch den Trainer

IHRE INVESTITION

- 3.500,00 EUR (netto) pro Training für bis zu 30 Teilnehmer
- darin enthalten ist das Trainingshonorar, die interaktive Technik (Software und Hardware), Trainingsunterlagen für alle Teilnehmer sowie die Reisekosten des Trainers (Hotelkosten werden nach Aufwand in Rechnung gestellt)

TRIPLE A® GmbH – Training und Personalentwicklung in Europa

Karl-Tauchnitz-Straße 10B, D-04107 Leipzig
Telefon +49 341 355744-00

Fax +49 341 355744-99
E-Mail info@TripleA.de
www.TripleA.de