

IL PROCESSO CONSULENZIALE

COME E' CAMBIATO IL RUOLO DEL «COMMERCIALE» NEL MONDO DEGLI INVESTIMENTI

LE PAURE DEL CONSULENTE E LA COMFORT ZONE

I CLIENTI DIFFICILI

ASCOLTO, COMPrensIONE E CONDIVISIONE

GLI ELEMENTI CHIAVE PER COSTRUIRE UN PORTAFOGLIO ADEGUATO AI BISOGNI DEL CLIENTE

LA PROPOSIZIONE AL CLIENTE

LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI

IL RISCHIO SOGGETTIVO

ELEMENTI DI FINANZA COMPORTAMENTALE

ROLE PLAYING

Durata: 15 ore

Modalità svolgimento: sincrona

Valido ai fini della formazione obbligatoria:

IVASS

ESMA

COMPETENZE

Tecniche
medie



Contenutistiche
medie



Relazionali
medie



Descrizione del corso

- Il corso ha l'obiettivo di sviluppare la consapevolezza del ruolo del consulente come gestore a 360° gradi del patrimonio, in grado di proporre al cliente prodotti in linea con le esigenze del cliente, come previsto dal dettato normativo MiFID II
- Metodo e tecniche per CONOSCERE LE ESIGENZE dei clienti
- Metodo per costruire la PROPOSTA APPROPRIATA E PERSONALIZZATA rispetto alle esigenze
- Metodo e tecniche per ARGOMENTARE efficacemente i benefici della proposta
- Metodo e tecniche per GESTIRE LE OBIEZIONI e accompagnare la decisione del cliente
- Programma ESPERIENZIALE ATTIVO, con Role Play, (simulazioni e feedback) per consolidare il metodo e l'approccio Consulenziale ed facilitare il processo di collocamento

Know how richiesto: conoscenza degli strumenti di investimento, protezione e previdenza

- Al termine del percorso** formativo è previsto un **test** volto a valutare le competenze dei discenti.
- Il test si fine corso si ritiene **superato** se è stata raggiunta la soglia del **60%** delle risposte corrette
- Emissione di **attestato di valutazione** delle conoscenze acquisite.
- Destinatari:** Le figure destinate ad erogare i servizi di investimento/assicurativi e le figure preposte alla supervisione della rete commerciale.