

## Ihre Vorteile, wenn Sie die 15 Weiterbildungsstunden im Rahmen der IDD-Richtlinie durch die Smart-e-Academy zertifizieren lassen:

1. Keine Präsenzveranstaltungen nötig
2. Keine reine Bildungszeit-Abhandlung, sondern sofort umsetzbare verkäuferische Praxistipps
3. Keine Opportunitätskosten durch An-/Abreise, bzw. Seminaredurchführung
4. Anbieterneutrale Wissensvermittlung
5. Die Investition kann sich innerhalb kürzester Zeit amortisieren
6. Eingebunden in den Kontext der Genossenschaftlichen Beratung
7. Auf Wunsch im 12-Monatskurs der Smart-e-Academy bereits enthalten



# Inhalte IDD-Online-Kurs für Vertriebsmitarbeiter

<b>Zielgruppe</b>	Alle Marktmitarbeiter, für die die IDD Richtlinie relevant ist.
<b>Ziele</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertriebsorientierte Umsetzung der IDD Anforderungen.</li> <li>• Weiterqualifizierung im Bereich Vorsorge und Absicherung.</li> </ul>
<b>Inhalte</b>	<p>Der Teilnehmer,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• überzeugt den Kunden von der Wichtigkeit der Themen Absichern und Vorsorge.</li> <li>• erklärt dem Kunden das Renteninformationsschreiben von der Deutschen Rentenversicherung.</li> <li>• zeigt dem Kunden die entstehende Versorgungslücke und seinen Handlungsbedarf.</li> <li>• überzeugt den Kunden zur Nutzung der individuellen Förder-/Steuersparmöglichkeiten.</li> <li>• nutzt u.a. die Verbundpartner für eine gemeinsame Beratung zu z.B. Riester, bAV, Rürup.</li> <li>• entwickelt gemeinsam mit dem Kunden Lösungen für die Schließung der Versorgungslücke.</li> <li>• ist in der Lage, dem Kunden alle passenden Vorsorgeprodukte überzeugend zu präsentieren.</li> <li>• kann den Bedarf beim Thema „Ver- und Absichern“ wecken.</li> <li>• spricht seine Kunden konsequent und überzeugend auf einen Versicherungscheck an.</li> <li>• zeigt dem Kunden evtl. Deckungslücken und seinen Handlungsbedarf.</li> <li>• legt eine Wiedervorlage zur Ansprache des Kunden, bei z.B. bekannten Kündigungsterminen an und kontaktiert den Kunden für die Beratung.</li> <li>• leitet für weitere Versicherungsthemen an den Spezialisten über.</li> <li>• geht souverän mit Einwänden und Überlegern im Bereich Absichern und Vorsorge um.</li> </ul>
<b>Vorkenntnisse</b>	Keine
<b>Trainingsdauer</b>	Mind. 15 Weiterbildungsstunden (a 45 min.)
<b>Teilnehmerzahl</b>	unbegrenzt

## Smart-e-Academy für Kundenberater

Fokusthemen:



<b>Zielgruppe</b>	Kundenberater
<b>Ziele</b>	<p>Die Teilnehmer,</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modul: lernen wie sie ihre Terminkalender optimal mit qualitativ hochwertigen Terminen füllen.</li> <li>2. Modul: verbessern ihre Terminvorbereitung und entwickeln ein begeisterndes Beraterselbstverständnis.</li> <li>3. Modul: optimieren ihren Gesprächseinstieg für maximale Neugier und Interesse beim Kunden.</li> <li>4. Modul: wissen, das KBM als Bedarfserkennungs- und Bedarfsweckungs-Instrument richtig zu nutzen.</li> <li>5. Modul: begeistern ihre Kunden von den Themen Geldanlage, Vermögensstruktur und Fondssparplänen und den damit verbundenen Chancen.</li> <li>6. Modul: überzeugen ihre Kunden von der Wichtigkeit einer maßgeschneiderten Zukunftsvorsorge die alle 3 Schichten der Altersvorsorge-Pyramide umfasst. (z.B. Unionsparpläne, UPR, etc.)</li> <li>7. Modul: nutzen die besten Beispiele und Argumente die beim Beratungsfeld Absichern zur einer erfolgreichen Überleitung/Beratung führen.</li> <li>8. Modul: kennen und nutzen die Chancen die beim Beratungsfeld Immobilie zur einer erfolgreichen Überleitung/Beratung führen.</li> <li>9. Modul: entwickeln eine maximale Abschluss-Sicherheit und einen souveränen Umgang mit Überlegern.</li> <li>10. Modul: beherrschen auch die Königsdisziplin im Verkauf, das aktive Empfehlungsmarketing für noch mehr begeisterte Kunden.</li> </ol>
<b>Inhalte</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modul: Der <u>volle Terminkalender</u>.</li> <li>2. Modul: Die professionelle <u>Terminvorbereitung</u> und <u>mentale Kompetenz</u> aufbauen.</li> <li>3. Modul: Der gelungene <u>Gesprächseinstieg</u> in die Genossenschaftliche Beratung.</li> <li>4. Modul: Optimaler Umgang mit dem <u>KBM</u> und der <u>Bedarfsweckung</u>.</li> <li>5. Modul: Erfolg in den Beratungsfeldern <u>Geldanlage</u>, <u>Vermögensstruktur</u> und <u>Fondssparplänen</u>.</li> <li>6. Modul: die maßgeschneiderte <u>Zukunftsvorsorge</u> verkaufen können.</li> <li>7. Modul: Kundenorientiert und verbindlich im Beratungsfeld „<u>Absichern</u>“ Überleitungen und/oder Beratungen durch führen.</li> <li>8. Modul: Das Beratungsfeld „<u>Immobilie</u>“ effektiv zur einer erfolgreichen Überleitung/Beratung nutzen.</li> <li>9. Modul: <u>Abschluss Sicherheit</u> und eine souveränen Umgang mit Überlegern entwickeln.</li> <li>10. Modul: Aktives <u>Empfehlungsmarketing</u> für noch mehr begeisterte Kunden.</li> </ol>
<b>Vorkenntnisse</b>	Basiswissen zur Genossenschaftlichen Beratung
<b>Trainingsdauer</b>	Je Modul 1 Monat mit 2 – 3 Lernimpulsen je Woche inkl. Lernkontrollen, Forum zum Erfahrungsaustausch, Impulsmails
<b>Teilnehmerzahl</b>	unbegrenzt

# Smart-e-Academy für Führungskräfte am POS



Fokusthemen:

<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte am POS
<b>Ziele</b>	<p>Die Führungskräfte,</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modul: lernen wie sie als FK den MA helfen, die Terminkalender optimal mit qualitativ hochwertigen Terminen zu füllen.</li> <li>2. Modul: verbessern die Terminvorbereitung ihrer MA und entwickeln ein begeisterndes Führungsselbstverständnis.</li> <li>3. Modul: optimieren den Gesprächseinstieg ihrer MA für maximale Neugier und Interesse beim Kunden.</li> <li>4. Modul: wissen wie ihre MA das KBM als Bedarfserkennungs- und Bedarfsweckungs-Instrument stets richtig Nutzen.</li> <li>5. Modul: begleiten ihre MA beim Thema Geldanlage, Vermögensstruktur und Fondssparplänen und den damit verbundenen Chancen.</li> <li>6. Modul: helfen ihren MA dabei, ihre Kunden von der Notwendigkeit einer maßgeschneiderten Zukunftsvorsorge die alle 3 Schichten der Altersvorsorge-Pyramide umfasst, souverän zu überzeugen.</li> <li>7. Modul: lernen die besten Beispiele und Argumente die beim Beratungsfeld Absichern zur einer erfolgreichen Überleitung/Beratung mit ihren MA spielerisch und effektiv zu üben.</li> <li>8. Modul: sorgen dafür, dass ihre MA die Chancen nutzen, die beim Beratungsfeld Immobilie immer mehr zur einer erfolgreichen Überleitung/Beratung führen.</li> <li>9. Modul: entwickeln zusammen mit ihren MA, eine maximale Abschluss-Sicherheit und einen souveränen Umgang mit Überlegern.</li> <li>10. Modul: üben zusammen mit ihren MA das aktive Empfehlungsmarketing für noch mehr begeisterte Kunden.</li> </ol>
<b>Inhalte</b>	<p>Die Teilnehmer erhalten alle Inhalte der Kundenberatermodule und zusätzlich Führungstipps und Impulse zur Unterstützung der Mitarbeiterinhalte:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Die Mentale Kompetenz und Innere Einstellung für Führungskräfte</li> <li>2. Tipps für inspirierende Mitarbeiterwochengespräche</li> <li>3. Der professioneller Umgang mit Zielabweichungen</li> <li>4. Ideen für optimales Zeit- und Selbstmanagement</li> <li>5. Teammeetings interaktiv und kurzweilig moderieren</li> <li>6. Impulse für spielerische Vertriebstrainings vor Ort</li> <li>7. Profitipps für „Trainings on the Job“ (ToJ)</li> <li>8. Souveräner Umgang mit „Underperformern“</li> <li>9. Weitere Ideen für inspirierende Mitarbeitergespräche</li> <li>10. Kontinuität und Nachhaltigkeit sicher stellen</li> </ol>
<b>Vorkenntnisse</b>	Basiswissen zur Genossenschaftlichen Beratung
<b>Trainingsdauer</b>	Je Modul 1 Monat mit 2 – 3 Lernimpulsen je Woche inkl. Lernkontrollen, Forum zum Erfahrungsaustausch, Impulsmails
<b>Teilnehmerzahl</b>	unbegrenzt