



Qualifizierung Vermögensoptimierung im BPA

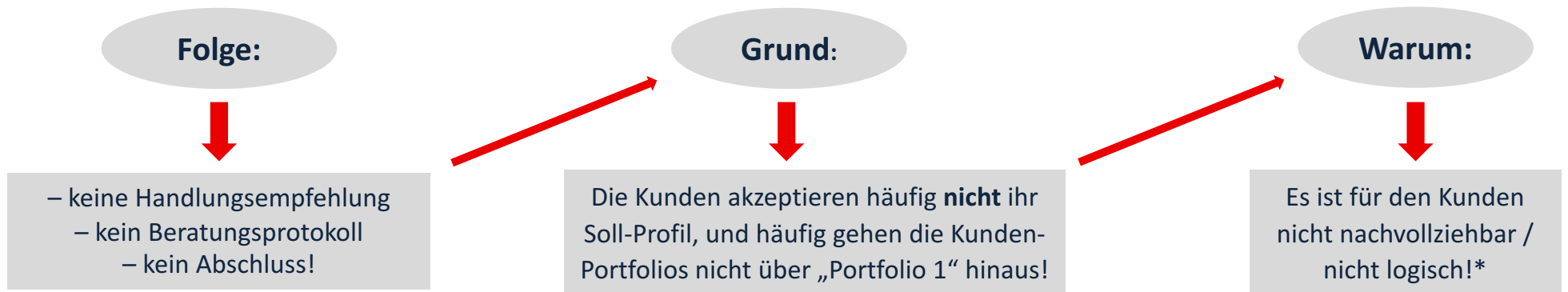
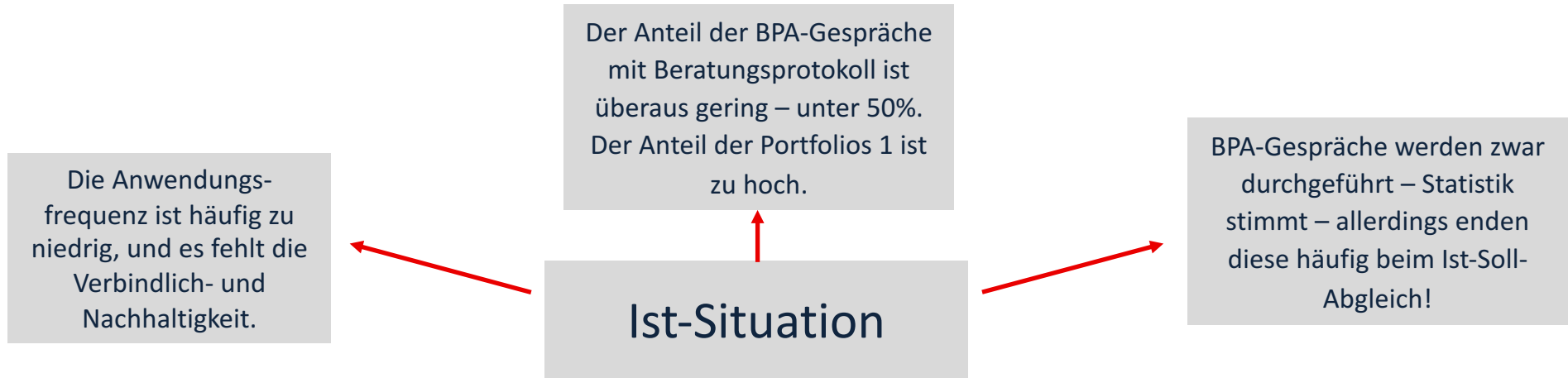
Konzept für die
Sparkassen



Situationsbeschreibung



Viele Sparkassen sind mit den Ergebnissen der BPA-Gespräche unzufrieden.

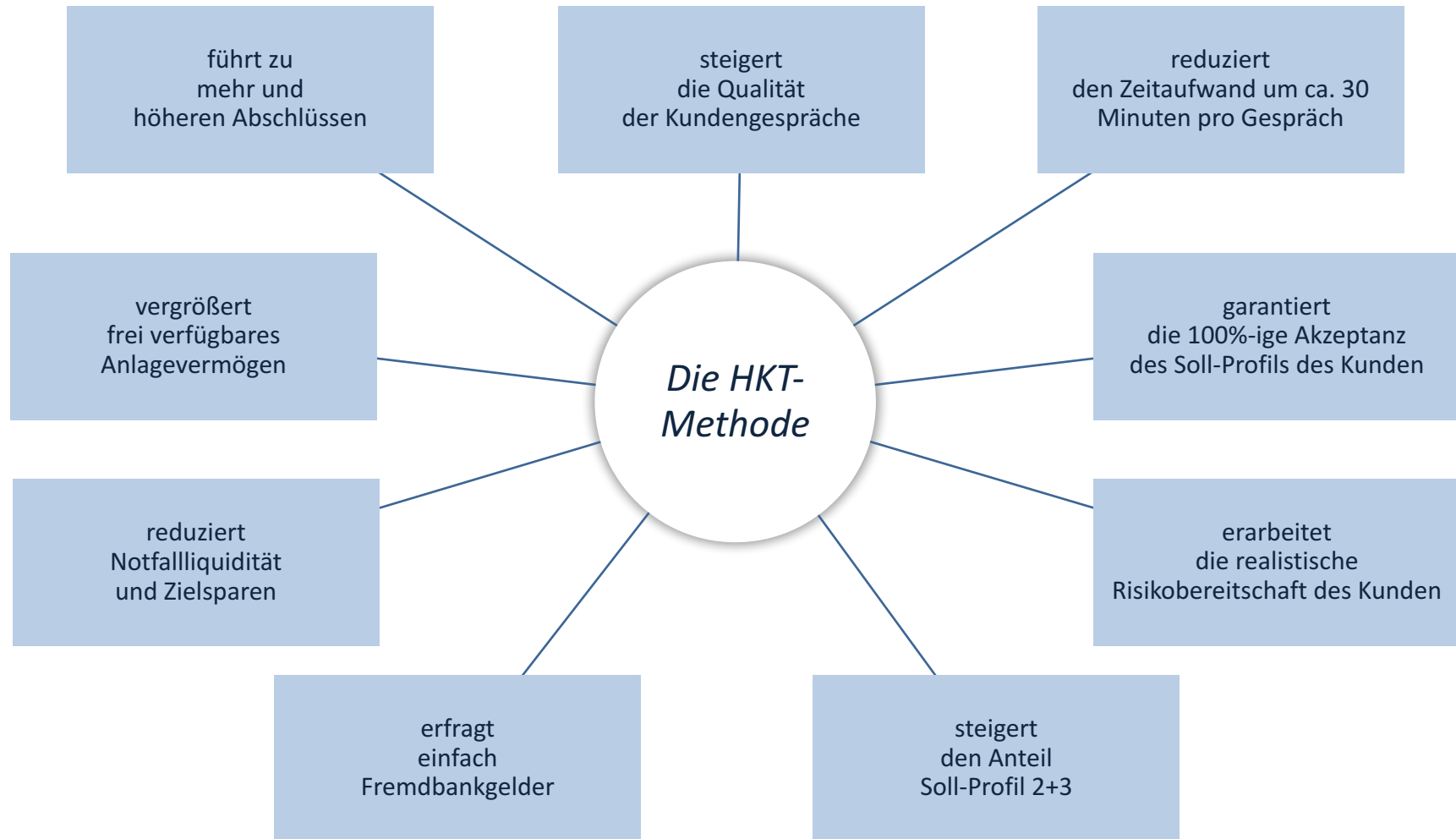


* siehe Seite 3

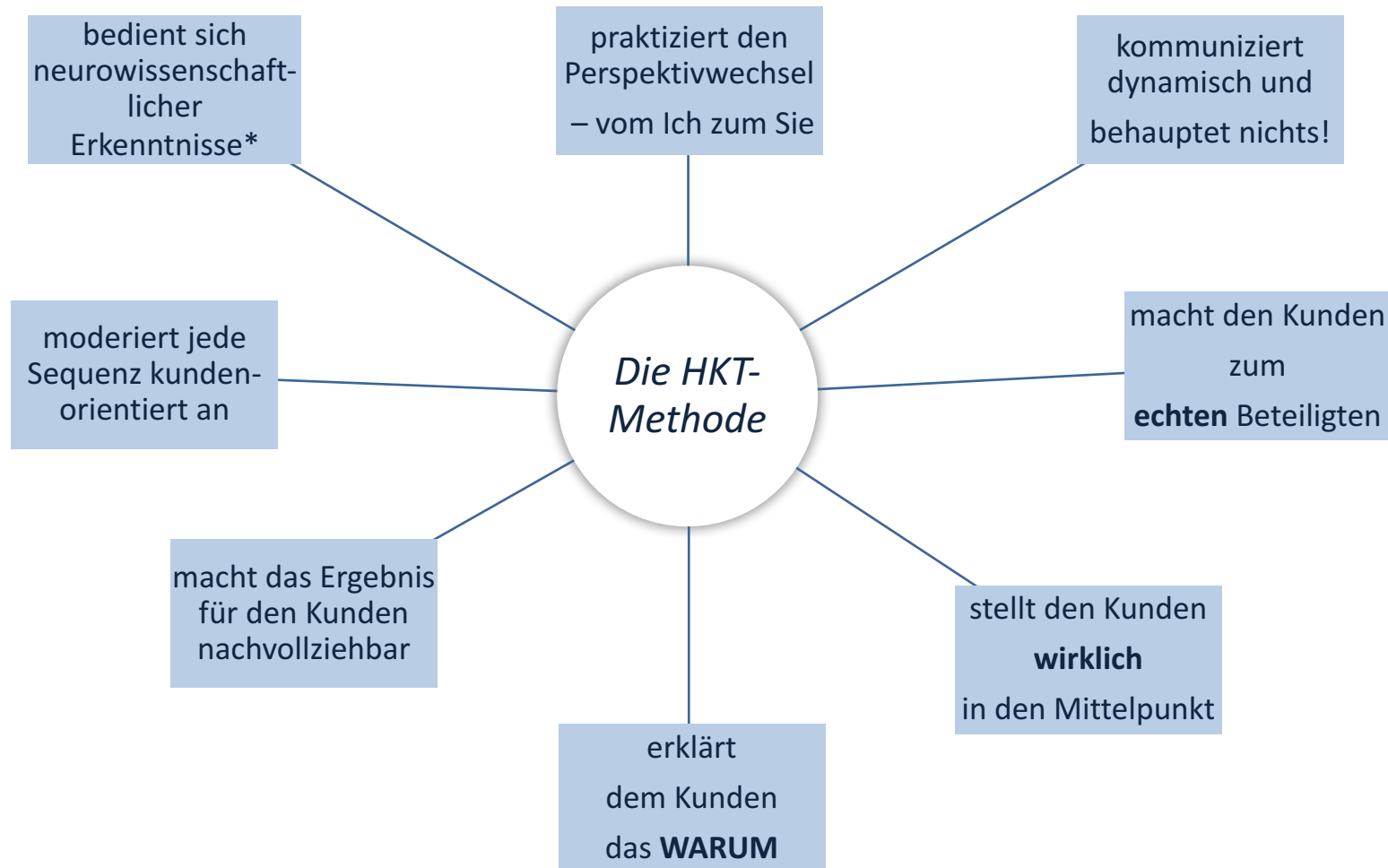
Die fehlende Selbsterkenntnis beim Kunden führt zur Ablehnung seines Soll-Profiles und somit zu NICHT-Abschlüssen!



Über den Weg einer logischen Beweisführung erkennt der Kunde **selbst** die Notwendigkeit einer Investition in die Anlageklassen Immobilien- und Aktienfonds.

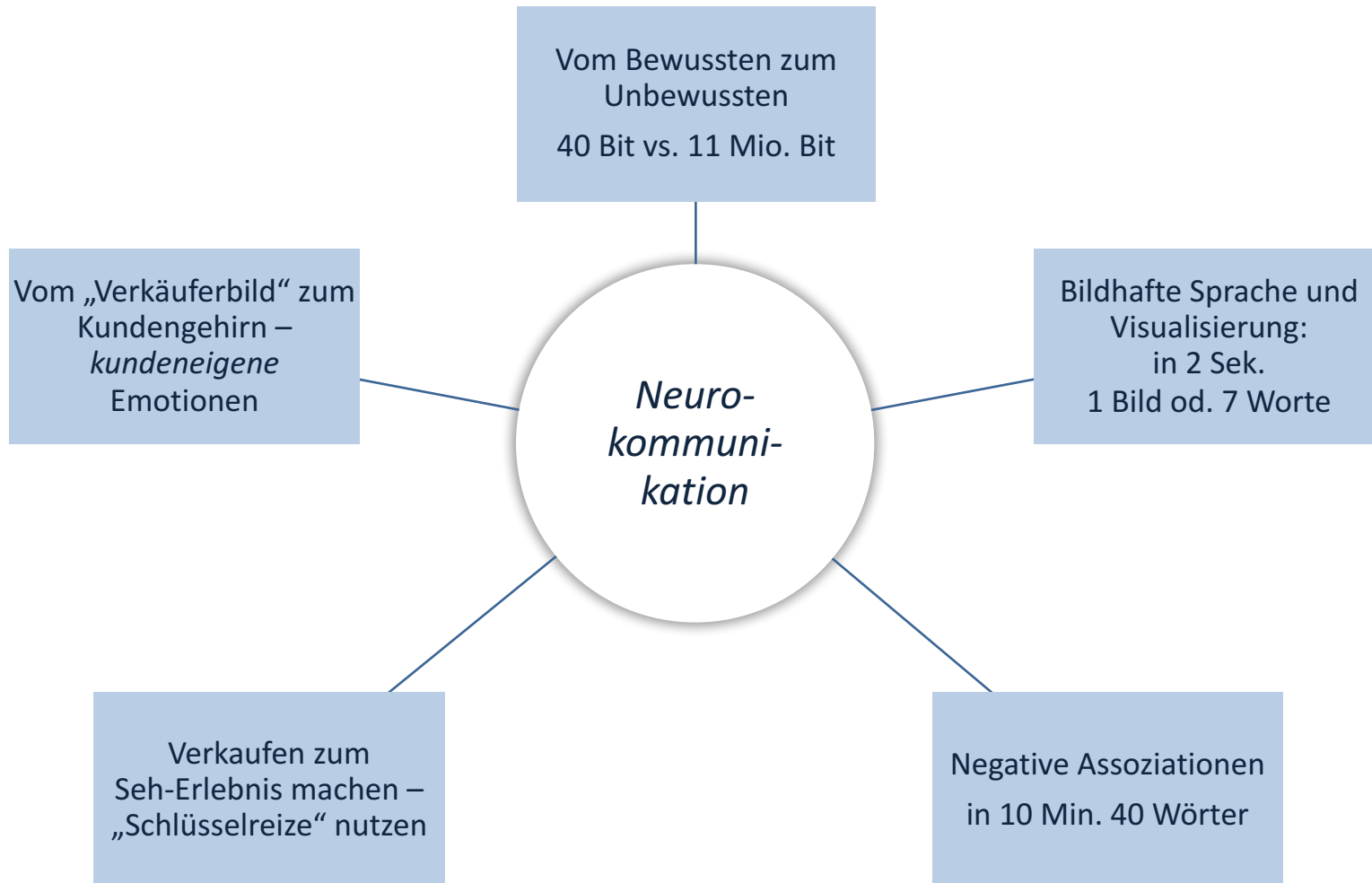


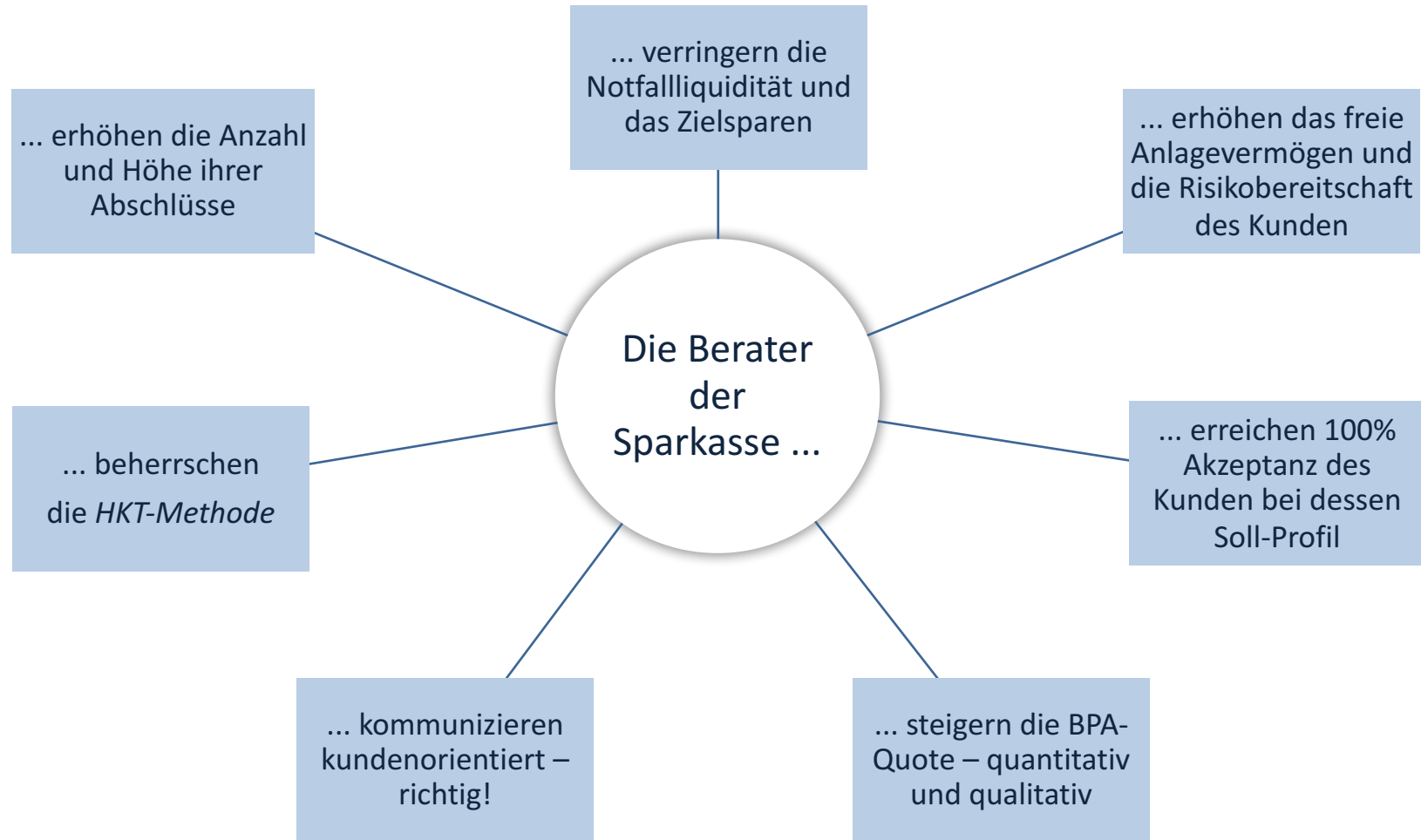
Kernpunkt der *HKT-Methode* ist die Art und Weise der Kommunikation mit dem Kunden!



* Siehe Seite 6

Die aktuellen Erkenntnisse der Neurowissenschaften verändern derzeit die Sicht auf interne und externe Kommunikation grundlegend. Prof. Dr. Dieter Herbst







Umsetzung – Inhalte



1 Tag Workshop/Training, maximal 12 Teilnehmer; 2 x ½ Tag Training on the Job pro TN

