

Ablaufplan

Inhalte	Erwerbbare Kompetenz / Lernziele	Anrechenbare Bildungszeit
09:45 – 09:50 Uhr zum Webinar einloggen und kurze Begrüßung / Einleitung		
09:50 – 10:15 Uhr Vortrag I – antea ag „Geld drucken leicht gemacht?“	<ul style="list-style-type: none"> • Angebotene Produkte kennen • Produkte des Betriebs kundenorientiert erläutern • Gespräche strukturiert, zielorientiert & aktiv führen → Beispiele aus der Präsentation anwenden • Empathie für die Bedürfnisse des Gesprächspartners entwickeln • Hilfsmittel zielgerichtet einsetzen → Beispiele aus der Präsentation anwenden • Komplexe Sachverhalte kundengerecht darstellen, sich verständlich ausdrücken → Beispiele aus der Präsentation anwenden 	20 min
10:15 – 10:40 Uhr Vortrag II – J.P. Morgan Asset Management „JPM Pacific Equity Fund – Am größten Handelsabkommen der Welt partizipieren“	<ul style="list-style-type: none"> • Angebotenes Produkt kennen • Dienstleistung und Produkt des Betriebs nachvollziehbar erläutern • Produkte des Betriebs kundenorientiert erläutern • Zusammenhänge erkennen, vernetzen und in Lösungen umsetzen 	20 min
10:40 – 11:05 Uhr Vortrag III – Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH „Der richtige Mix für stürmische Zeiten“	<ul style="list-style-type: none"> • Angebotene Produkte kennen • Zielsetzung und Geschäftsfelder sowie die Stellung des Betriebs am Markt bei der Gesprächsvorbereitung angemessen berücksichtigen • Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds nachvollziehbar erläutern • die individuelle Fachkompetenz in Hinblick auf den Gesprächsanlass sicherstellen 	20 min
11:05 – 11:30 Uhr Vortrag IV – ebase - European Bank for Financial Services GmbH „Erfolgreich mit ebase“	<ul style="list-style-type: none"> • Dienstleistungen und Produkte des Betriebs erläutern • Die Organisationsstruktur und Vertriebswege des Betriebs kennen • Zusammenhänge erkennen, vernetzen und in Lösungen umsetzen • Interne Informationsquellen kennen • Schnittstellen einbinden 	20 min
11:30 Uhr Diskussions- und Fragerunde		