





Schulungskonzept

1

Zielbild

2

Zeitplan

3

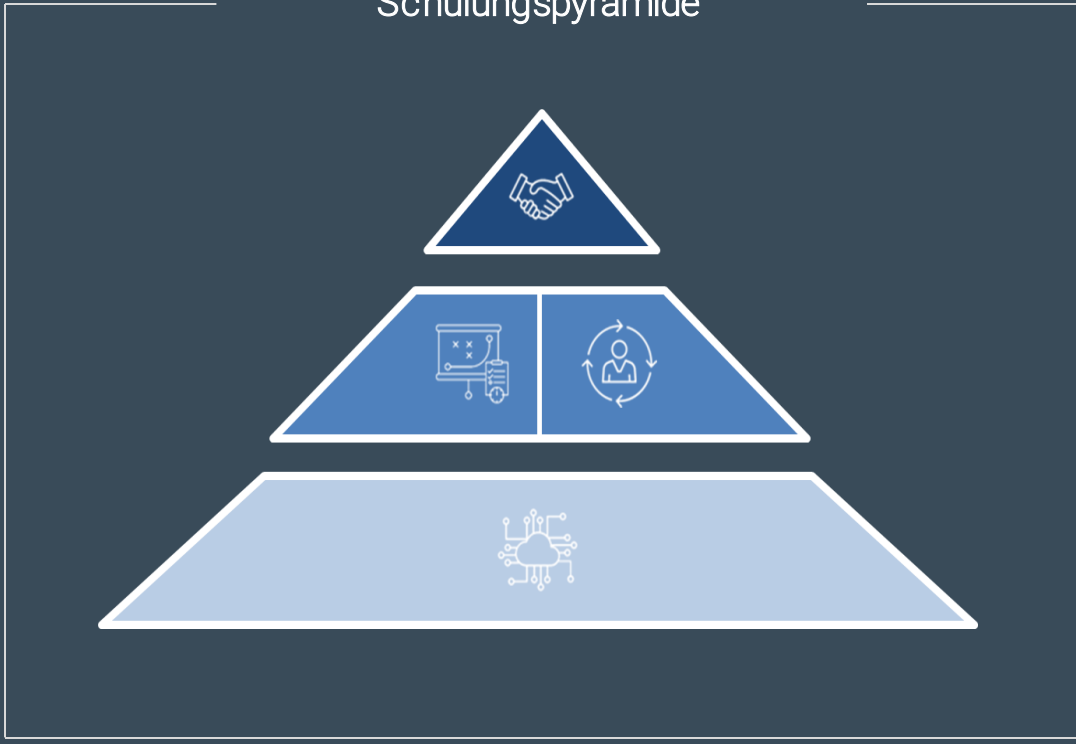
Einführung des wealthpilot Schulungskonzeptes

Gemeinsame Erarbeitung von Ziellevel; selbstständiges Absolvieren

Anforderungen an das Schulungskonzept

- 1 Gemeinsame Definition von Ausgangspunkt
- 2 Bestimmung des zeitlichen Rahmens
- 3 Zielgerichtete Zuteilung von Schulungsmodulen
- 4 Selbständiges Absolvieren von Online-Schulungsmodulen
- 5 Gemeinsames Review

Schulungspyramide



Zielbild des wealthpilot Schulungskonzeptes

Definition von Inhalten je Level

Expert:

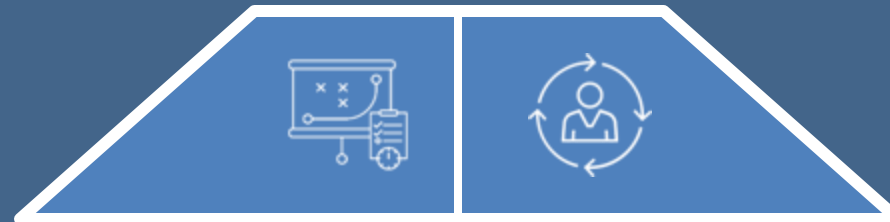
- Vertriebliche Impulse



- wealthpilot als Vertriebstool
- Vertriebliche Best Practices
- Steigerung des AuM

Advanced:

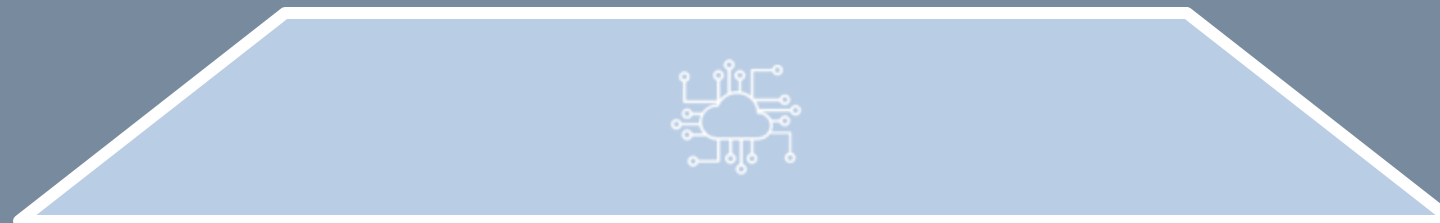
- Fortgeschrittenes, funktionales Training
- Kundenkommunikation



- Digitale Kundenerlebnisse
- Vermögensanalyse
- Reporting
- Erfolgsplaner
- Dokumentensharing
- Ansprache beim Mandanten
- Unterscheidung verschiedener Kundentypen
- Best Practices

Beginner:

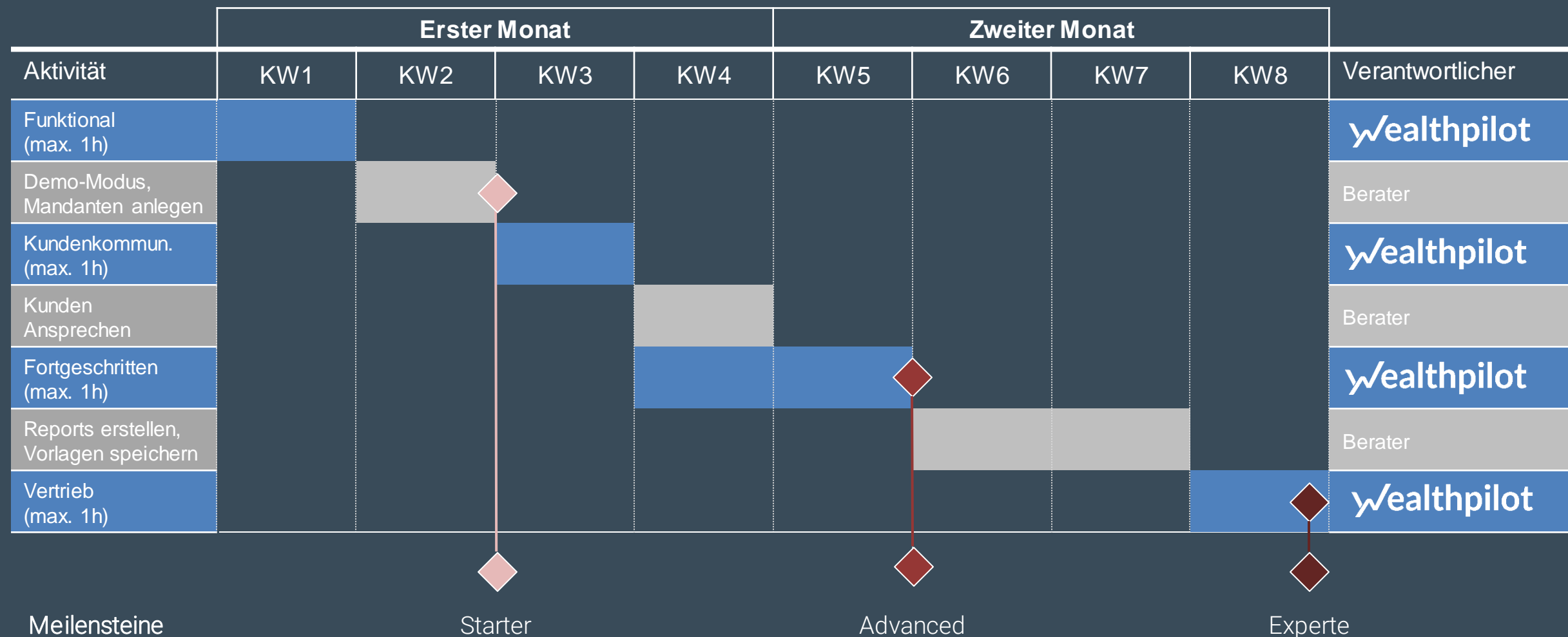
- Funktionales Training



- Erste Schritte in der Anwendung
- Vorstellung Mandanten-Demo-Modus
- Vorstellung Help-Center, inklusive Anleitungen und Tutorials

Bestimmung des zeitlichen Ablaufs

Aktivitäten, Verantwortlichkeiten und Meilensteine



Bestimmung des zeitlichen Ablaufs

Aktivitäten, Verantwortlichkeiten und Meilensteine

Schulung	Berater	Inhalt	Datum
<ul style="list-style-type: none"> Funktionales Training 	<ol style="list-style-type: none"> a b c d 	<ul style="list-style-type: none"> Erste Schritte in der Anwendung Vorstellung Mandanten-Demo-Modus Vorstellung Help-Center 	Dd/mm/yyyy
<ul style="list-style-type: none"> Kundenkommunikation 	<ol style="list-style-type: none"> a b c d 	<ul style="list-style-type: none"> Optimale Vorstellung von wealthpilot beim Mandanten Differenzierung des Nutzens nach Kundentypen 	Dd/mm/yyyy
<ul style="list-style-type: none"> Fortgeschrittenes, funktionales Training 	<ol style="list-style-type: none"> a b c d 	<ul style="list-style-type: none"> Digitale Kundenerlebnisse, Vermögensanalyse Reporting, Erfolgsplaner & Dokumentensharing 	Dd/mm/yyyy
<ul style="list-style-type: none"> Vertriebliche Impulse 	<ol style="list-style-type: none"> a b c d 	<ul style="list-style-type: none"> Wealthpilot als Vertriebstool Vertriebliche Best Practices Steigerung des AuM 	Dd/mm/yyyy