



Oferta pakietu szkoleń

IKZE – fundamenty skutecznej sprzedaży

Proponujemy instytucjom finansowym do wyboru jedno lub cały pakiet następujących szkoleń:

- (1) dwudniowe szkolenie dla trenerów wewnętrznych: 2 x 6 godzin
- (2) szkolenie dla najlepszych sprzedawców: 6 godzin
- (3) szkolenie dla całej sieci sprzedaży: 3 godziny

Poniższa propozycja jest jedynie ofertą wyjściową opierającą się na naszych przewidywaniach potrzeb szkoleniowych. W przypadku zainteresowania przesłaną ofertą, pakiet szkoleń będzie dostosowany do państwa rzeczywistych potrzeb szkoleniowych.

Szkolenie dla trenerów wewnętrznych

1. dzień (6 godzin)

- Przewidywana stopa zastąpienia z I i II filara
- System o zdefiniowanej składce/ o zdefiniowanym świadczeniu
- Modele podatkowe: EET, TEE, TTE, ETT, EEE
- Model podatkowy EET w dobrowolnych planach emerytalnych – przykłady innych krajów
- Dlaczego IKE nie stały się produktem masowym?
- IKZE vs IKE
- Perspektywy rozwoju rynku dobrowolnych planów emerytalnych: nowa zachęta podatkowa, debata emerytalna
- Pozycja na tle konkurencji: sieć sprzedaży, typy klientów, najsilniejsi gracze
- Wprowadzenie do psychologii sprzedaży
- Racje vs emocje
- Teoria umysłu podświadomego, schematy myślowe

2. dzień (6 godzin)

- Co najsilniej motywuje potencjalnych klientów?
- Praktyczna klasyfikacja klientów planów emerytalnych: profil inwestycyjny, zachęta podatkowa, cel inwestycyjny
- Pytanie jako narzędzie sprzedaży
- W poszukiwaniu najsukcesowniejzych pytań, przenoszenie uwagi klienta
- Sprzedaż zachęty podatkowej w IKZE
- Przełamywanie najsilniejszych oporów
- Rekomendacja produktu: IKZE czy IKE?
- Rekomendacja portfela funduszy
- Schematy sprzedaży na przykładzie 3 klientów:
 - 30 lat, profil dynamiczny, motywowany zachętą podatkową w IKZE,
 - 40 lat, profil umiarkowany, motywowany obawami przed niską emeryturą,
 - 55 lat, profil konserwatywny, motywowany zachętą podatkową i ulgą w podatku Belki

Szkolenie całodniowe

1. dzień (6 godzin)

■ Dlaczego emerytura wypłacana z I i II filara nie przekroczy 30-35% ostatnich zarobków ■ IKZE – nowy produkt, nowa zachęta podatkowa, nowe wyzwanie ■ Praktyczna klasyfikacja klientów planów emerytalnych: profil inwestycyjny, zachęta podatkowa, cel inwestycyjny ■ Pytanie jako narzędzie sprzedaży ■ W poszukiwaniu najskuteczniejszych pytań, przenoszenie uwagi klienta ■ Sprzedaż zachęty podatkowej w IKZE ■ Przełamywanie najsilniejszych oporów ■ Rekomendacja produktu: IKZE czy IKE? ■ Rekomendacja portfela funduszy ■ Schematy sprzedaży na przykładzie 3 klientów: • 30 lat, profil dynamiczny, motywowany zachętą podatkową w IKZE, • 40 lat, profil umiarkowany, motywowany obawami przed niską emeryturą, • 55 lat, profil konserwatywny, motywowany zachętą podatkową i ulgą w podatku Belki

Szkolenie skrócone

1. dzień (3 godziny)

■ Dlaczego emerytura wypłacana z I i II filara nie przekroczy 30-35% ostatnich zarobków ■ IKZE – nowy produkt, nowa zachęta podatkowa, nowe wyzwanie ■ Sprzedaż zachęty podatkowej w IKZE ■ Przełamywanie najsilniejszych oporów ■ Schematy sprzedaży na przykładzie 3 klientów: • 30 lat, profil dynamiczny, motywowany zachętą podatkową w IKZE, • 40 lat, profil umiarkowany, motywowany obawami przed niską emeryturą, • 55 lat, profil konserwatywny, motywowany zachętą podatkową i ulgą w podatku Belki

Materiały

Dla trenerów wewnętrznych: *Skrypt informacyjny*: zasady działania planów emerytalnych o zdefiniowanej składce, modele podatkowe, wpływ demografii na wysokość świadczeń wypłacanych z I i II filara, opis produktu: IKZE, dobrowolny fundusz emerytalny, różnice i podobieństwa między IKZE i IKE. *Skrypt o fundamentach sprzedaży*: teoria sprzedaży wraz z praktycznymi odniesieniami do produktów emerytalnych: IKZE i IKE. Przykłady rozmów sprzedażowych z klientami. *Manual* objaśniający sposób prowadzenia szkoleń dla sprzedawców.

Dla najlepszych sprzedawców: *Skrypt informacyjny i skrypt o fundamentach sprzedaży*.

Dla wszystkich sprzedawców: *Skrypt informacyjny i skrócony skrypt od sprzedaży IKZE*.

Prezentacje Power Point do trzech szkoleń.

Informacja o organizatorze kursu

Firma szkoleniowa EDINEM (skrót od: Edukacja Inwestycyjna i Emerytalna) istnieje od czerwca 2006 roku i specjalizuje się w szkoleniach finansowych obejmujących dwa zakresy. Pierwszy to szkolenia twarde dotyczące zagadnień funduszy inwestycyjnych, reformy emerytalnej oraz produktów oferowanych w ramach tzw. III filaru. Szkolenia z powyższej tematyki były prowadzone przez Macieja Rogalę na długo przed założeniem działalności gospodarczej, między innymi na „Kursie dla kandydatów na doradców inwestycyjnych” organizowanym przez Związek Maklerów i Doradców w Polsce oraz gazetę „Parkiet” w latach 1999-2005 (temat wykładu to: fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne, indywidualne konta emerytalne oraz pracownicze programy emerytalne). Drugi zakres, aktualnie dominujący w działalności, to szkolenia miękkie – kształtujące umiejętności sprzedaży produktów ubezpieczeniowych, inwestycyjnych i emerytalnych.

Potwierdzeniem bardzo wysokich kwalifikacji Macieja Rogali, jako szkoleniowca są między innymi trzy publikacje książkowe. Pierwsza to: „Otwarte fundusze inwestycyjne. Zasady są proste”, wydana nakładem wydawnictwa Helion z Gliwic w 2006 roku, druga i trzecia: „Fundamenty sprzedaży. Jak skutecznie oferować produkty inwestycyjne” oraz „Rozważny inwestor. Daj sobie radę” wydana w ramach prowadzonej działalności (EDINEM) w listopadzie 2008 i listopadzie 2009.

Firma przeszkoliła ponad 1500 doradców i kandydatów na doradców finansowych, a także pracowników działów obsługi klienta większości towarzystw ubezpieczeń na życie oraz towarzystw funduszy inwestycyjnych, w tym: TU AXA Życie SA, TU Allianz Polska Życie SA, TU Commercial Union Życie SA, TU Generali Życie SA, PZU Życie SA, TFI ALLIANZ POLSKA SA, TFI Kredyt Bank SA, TFI PKO SA, CU TFI SA, Union-Investment TFI SA, PZU TFI SA.