



Edizione riservata



Il consulente finanziario: mentore o eroe?

- Programma -

Premessa

"Dammi la tua vita e io te la migliori".

Potremmo sintetizzare in questa frase l'istanza che il consulente finanziario rivolge al proprio assistito.

Perché dovrei affidare i miei risparmi ad una persona che non conosco, che esercita una professione della quale so pochissimo?

Perché in occasione del nostro primo incontro mi ha fatto crescere il desiderio d'incontrarlo nuovamente. Perché mi suscita fiducia.

La fiducia dell'altro si ottiene con una comunicazione incisiva, emotivamente coinvolgente, mettendosi in gioco nel rapporto interpersonale con l'obiettivo di creare una relazione personale forte.

Non servono tecniche di comunicazione più o meno affascinanti, più o meno fantasiose, non servono protocolli per "superare le obiezioni". La comunicazione non vive di tecniche. Si comunica ciò che si è, se si vuole essere incisivi e al passo con i tempi. Mettersi in gioco come persone, prima ancora che come professionisti. Questo conferisce a chi comunica un'identità precisa, avvincente, unica e non stereotipata, prevedibile e impersonale.

Contenuti

Le figure archetipe: il mentore e l'eroe

- I rimandi comunicativi delle figure archetipe e le loro decodifiche nel processo decisionale

La paura dell'ignoto: il superamento dell'istintiva avversione verso ciò che non conosciamo

Personalizzare la comunicazione: ognuno di noi è un individuo unico e irripetibile

- Come evitare il primo degli errori gravi: omologare la comunicazione.
- Cosa non fare: utilizzare formulari, protocolli e tecniche persuasive

La differenza "emotiva" tra soldi e risparmi:

- Cosa sono i soldi
- Di cosa si compongono i risparmi

L'obbligazione di risultato e quella di prestazione: una differenza non solo giuridica ma di mentalità.

Il possibile equivoco della vendita:

- La proposta di un oggetto, tipica del venditore e quella di un progetto, peculiarità del consulente.