

Agenda training Certificering tot Financial Behavior Adviseur (FBA) + Persoonlijke & Zakelijke Performance Planning (4 dagdelen)

Doelstellingen:

1. Definiëren en meetbaar maken van je persoonlijke en zakelijke performance
2. Kennen van jezelf en omgaan met je natuurlijke gedragsvoorkeuren in de advisering van je klanten
3. Gebruiken en interpreteren van de (Financial) Behavior tooling om meer en dieper inzicht in financieel beslisgedrag en bewustzijn te krijgen
4. Het verdiepen van de emotionele betrokkenheid bij klanten t.a.v. je dienstverlening
5. Begrijpen van verschillende gedragsstijlen en het daarop aanpassen van je adviesproces
6. Het voeren van gepersonaliseerde inventarisatie en planningsgesprekken met klanten door het stellen van krachtige vragen
7. Ontwikkelen van een financieel plan op basis gedrag en zakelijke doelen
8. Het begeleiden van klanten bij het opstellen van hun persoonlijke vermogensplan en het verschaffen van zelfvertrouwen bij het nemen van financiële beslissingen
9. Klanten helpen bij het stellen van doelen voor hun persoonlijke en zakelijke performance
10. Implementeren van het Performance Planning model in de specifieke situatie van jouw adviespraktijk

Voorbereiding

1. Introductie workshop Financial Behavior & Quicksan profiel
2. Financial Behavior 6Factor gedragsprofiel maken en bespreken
3. Financial Behavior 6 Factor Profiel van 5 anderen maken

Structuur van de modules (ieder 1 dagdeel)

1. Intern: Jezelf & gedrag begrijpen
2. Extern: Klanten begrijpen & de relatie met je eigen profiel
3. Intern & Extern: Team dynamica en klantenparen + eigen casuïstiek
4. Businessmodel, marketing en zakelijke implementatie

Dag 1

- 8.45 Ontvangst en welkom
- 9.00 Introductie op het zijn van Financial Behavior Adviseur (FBA)
[De rode draad van de training en leerdoelen.
Persoonlijke doelen, ontwikkel behoefte & jezelf als merk]
- 9.45 Introductie op de implementatie & het businessmodel
[De essentie van Financial Behavior
De complete adviesmethodiek
De relatie tussen geleerd en natuurlijk gedrag]
- 10.30 Pauze
- 10.40 Zelfinzicht aan de hand van eigen 6Factor profielen
[Het ontwikkelen van persoonlijk gedragsbewustzijn en inzicht in de profielen
Het geleerde toepassen op jezelf en je handelen in de praktijk]
- 12.30 Lunch
- 13.15 Krachtige vragen stellen – een adviesgesprek op maat
[Aan de hand van het eigen profiel en dat van enkele casusposities wordt met behulp
van het handboek een advies analyse strategie aangereikt]
- 14.00 Faciliteren van een nieuwe klant
[Ontwikkelen van gedragsbewustzijn en inzicht met de profielen
Integratie van de profiel inzichten binnen het adviesgesprek]
- 15.30 Het bespreken van profielen (de-briefing)
[Leren van case studies en leren hoe je klanten kan interpreteren en een adviesgesprek
kan voeren mbv de profiel inzichten]
- 17.00 Afsluiting dag 1& huiswerk voor dag 2
- 18.00 Diner (OPTIONEEL)

Dag 2

8.45	Ontvangst
9.00	Terugblik dag 1 en bespreken van de huiswerk casus [Toepassen en verwerken van alle inzichten van dag 1, doelen voor dag 2]
9.45	Communicatie en Relaties [Leren van case studies over het faciliteren van tweetallen]
10.45	Pauze
11.00	Toepassing van gedragsinzichten binnen de eigen organisatie [Doorvertaling van gedragsinzichten naar team, samenwerking, werving & selectie en professionalisering van de onderneming]
12.30	Lunch
13.30	Commitment krijgen bij een nieuwe klant [Hoe introduceer je Financial Behavior bij klanten Marketing & gedrag op de kaart zetten mbv de Quickscan]
14.00	Klant en Team case studies [Oefenen met casuïstiek en analyses aangedragen door de groep]
15.30	Implementatie en eigen businessmodel ontwikkeling Actieplan [Acties om Financial Behavior te operationaliseren in de adviespraktijk FBA Certificering en intervisie vervolg en evaluatie]
16.30	Afsluiting