

## Schulungs- angebot

Einführung des  
Sparkassen-  
Finanzkonzeptes

„Freie und  
Heilberufe“

### 1. Planungskonferenz / Einbindung der Führungskräfte

Webinar

2 Std.

Inhalte: Ausgangssituation, Besonderheiten der Sparkasse,  
Abstimmung der Schulungsmaßnahmen

### 2. Kick-off mit Führungskräften und FHB-Berater\*innen

Webinar

1,5 Std.

Inhalte: Ablauf der Schulungen, „Was ist neu?“ - erster Überblick,  
Aufbau S-Finanzkonzept in OSP\_neo, erste Tipps und Hinweise

### 3. „neo – Wissen to go“ (Filmsequenz mit relevanten Neuerungen in \_neo mit begleitenden Quicktests) DSV

WBT  
(optional)

Ca. 2 Std.

### 4. Kombischulung Technik/Vertrieb – „Erfolgreich am Kunden mit OSP\_neo“

Training

2 Tage

Inhalte: Einsatz der mobilen Endgeräte, weitere neo-Anwendungen,  
Stolperfallen bei der Erfassung, Bildschirmgestützte Beratung,  
Anwendung des Konzeptes im Gespräch, Anbahnungskompetenz/  
Vertrieb, Mehrwerte, Übungen

### 5. Erfahrungsaustausch/Review nach ca. 8 Wochen

Webinar

1,5 Std.

## Schulungs- angebot

Einführung des  
Sparkassen-  
Finanzkonzeptes

„Freie und  
Heilberufe“

6. EBIL und Branchenwissen, Einbindung des  
„Atlas Medicus“

Webinar /  
Lernvideo

Jew. 2 Std.

Inhalte: Einsatz der Branchenberichte und der EBIL / Grafiken,  
Vertriebsansätze und Gesprächseinbindung

7. Begleitung am Arbeitsplatz

optional

2x 1/2 Tag

Wir bieten Ihnen für Ihre Freie- und Heilberufe-Berater\*innen ein ganzheitliches Schulungskonzept an. Die Module 1 + 2 sowie 4-6 sind im Komplettangebot enthalten, das Modul 3 (neo-Wissen to go) können Sie zur optimalen Vorbereitung auf die Vertriebsschulung beim DSV buchen. Das abschließende „Training/Begleitung am Arbeitsplatz“ empfehlen wir Ihnen ebenfalls als zusätzliche Maßnahme.

Vertriebstraining und Begleitung am Arbeitsplatz führen unsere Kooperationspartner Dirk Plegge und Pierre Pfeiler (wpartner) durch. Die Präsenzschulung findet in den Sparkassenakademien Epstein, Erfurt oder Mainz statt.