



asesores
con alma
feeling finances

WORKSHOP

<ASESORES CON ALMA>

Una nueva visión de la misma profesión



A través de herramientas de coaching y adaptado a las necesidades financieras de tus clientes, podrás ofrecerles un asesoramiento global, de valor y diferenciado





PROPÓSITO

El propósito de este taller es **OFRECER UNA NUEVA VISIÓN DE LA MISMA PROFESIÓN.**

Dada la evolución que está teniendo el asesoramiento en todos sus aspectos (personal, familiar, empresarial, financiero, laboral, fiscal, ...) y directamente vinculado a su **relación con el dinero**, se hace necesario incorporar un nuevo elemento que, por antiguo y consabido, muchas veces carece de atención y son **las emociones**.

Para con ello conseguir:

- Ofrecer una visión clara sobre la necesidad de incorporar al asesoramiento el **poder de las emociones** y cómo hacerlo, pensando en la evolución del mercado, del cliente y en cómo adaptarse
- Vislumbrar la necesidad de trabajar esas emociones por el impacto que tienen en todas las **decisiones financieras**
- Identificar las **principales palancas** que activan la toma de decisiones en cada momento del ciclo financiero del cliente y su repercusión en la evolución del negocio del cliente
- Dotar al Asesor de nuevos puntos de vista, en lo que al asesoramiento se refiere, incorporando técnicas y dinámicas de **coaching** que podrá usar en todos los aspectos de su profesión y de su vida



ENFOQUE

- Hacer consciente al asesor / participante de las **nuevas competencias** que el actual entorno de cambio, así como la velocidad del mismo, le obligará a desarrollar para ofrecer un asesoramiento diferencial y sostenible en el entorno altamente competitivo en el que se verá obligado a trabajar
- Ofrecer **dinámicas sencillas y de fácil aplicación en su día a día** para obtener más y mejor información sobre lo que los clientes entienden por inversión, financiación, previsión, gastos y cómo las emociones intervienen en cada toma de decisión
- Taller eminentemente práctico que parte de la premisa que el asistente debe tomar conciencia, a través de su propia situación y las dinámicas que se desarrollan, sobre cómo **impactan las emociones en su toma de decisiones** y qué implicaciones tienen; pudiendo después, a través de la presencia, escucha activa y preguntas poderosas, asesorar a sus clientes con el máximo de información
- Destacar la importancia de la persona y sus **habilidades personales y competencias profesionales** como eje de desarrollo de su profesión además de la formación *ad hoc*, que ya se le presupone
- Mostrar la **esencia productiva** de desarrollarse, crecer, consolidarse y ser sostenible, un horizonte buscado por todos



TEMARIO^{'''}

JORNADA 1

- Contexto, situación actual e ideal y aprendizaje necesario para conocer y avanzar en la relación con el cliente
- Haciendo especial hincapié en el conocimiento del cliente a través de la Rueda de las Finanzas.

JORNADA 2

- Plan de Acción, seguimiento y feedback
- Obteniendo resultados concretos que nos lleven a mayor vinculación con el cliente



ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

WORKSHOP DIRIGIDO A

- Asesores fiscales
- Economistas
- Graduados sociales
- Cualquier profesional que asesore financieramente a personas

DURACIÓN

- **2 jornadas** con un total de **8 horas**

INVERSIÓN

- Inversión total de **240€** (incluido material)
- Grupos reducidos (máximo:10 personas)





asesores
con alma
feeling finances

WORKSHOP
<ASESORES CON ALMA>

CONTÁCTANOS Y HABLAMOS
www.asesoresconalma.com
comunicacion@asesoresconalma.com