

Seminar titel:	DIN-Online-Schulung Zertifizierung	Zielgruppe:	
Gesamtziel:	Die Teilnehmer beherrschen die Bedarfsanalyse privater Haushalte nach DIN 77230	Stichpunkte angeben für Seminarbeschreibung:	

Tag Webinar Start des Seminartages 9:30

Gesamtdauer des Tages	7:00
IDD in Stunden:Minuten	4:50
MaBV Makler in Stunden:Minuten	0:00
MaBV Verwalter in Stunden:Minuten	0:00

Anrechnung auf Weiterbildungszertifikat										Inhaltliche Anforderungen der Sachkunde nach VAG - Anlage 1										Aus Dropdown-Feld wählen			
Bsp Ja/ Nein	MaBV Makler Ja/ Nein	MaBV Verwalter Ja/ Nein	Beginn 9:30	Zeit 0:05	Ende 9:35	Inhalt	Kompetenzziel	Methode	Medien	Anmerkungen für Referenten	Minuten	IDD-Minuten	Ver/VerMV - Anlage 1	VAG - Anlage 1	sonstiges	MaBV Makler Minuten	nach MaBV - Anlage 1	MaBV Verwalter Minuten	nach MaBV - Anlage 1	Kompetenzart	Leinwand Klassifizierung	Bereich nach Kompetenzmatrix	
Nein	Nein	Nein	9:35	0:05	9:35	Vorstellung: Trainer und Tagesablauf	TLN wissen, was auf sie zukommt				0:05	0:00				0:00	0:00	0:00	0:00	0:00	Wissen	Spannungsübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
Ja	Nein	Nein	9:35	0:10	9:45	Bisherige Erfahrungen mit Finanzanalysen	TLN erkennen Problematiken der Finanzanalysen ohne DIN	Lehrgespräch mit Präsentation und Reflektionsfragen			0:10	0:10				0:00	0:00	0:00	0:00	0:00	Fertigkeiten	Spannungsübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
Ja	Nein	Nein	9:45	0:15	10:00	Nutzen der DIN für Kunden und Berater	TLN sammeln Argumente für die DIN-Anwendung	Lehrgespräch mit Präsentation und Reflektionsfragen			0:15	0:15	1.3 Kundengespräch unter Beachtung ethischer Grundsätze			0:00	0:00	0:00	0:00	0:00	Fertigkeiten	Spannungsübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
Nein	Nein	Nein	10:00	0:20	10:20	Erfahrungsaustausch / Diskussion zur DIN-konformen Software	TLN reflektieren ihre ersten Erfahrungen mit der durch sie für das Coachinggespräch gewählten DIN-zertifizierten	Diskussion			0:20	0:00				0:00	0:00	0:00	0:00	0:00	Fertigkeiten		
Ja	Nein	Nein	10:20	0:35	10:55	Übung am Fallbeispiel	Teilnehmer können bestimmte Kunden zu ihrer Finanz- und Versicherungssituation analysieren und leiten den Beratungs- und Versorgungsbedarf ab.	Einzel-/Gruppenarbeiten mit Auswertungen im Plenum			0:35	0:35	1.3 Kundengespräch unter Beachtung ethischer Grundsätze 3. Vorsorge 4. Sach-/Vermögensversicherung			0:00	0:00	0:00	0:00	0:00	Fertigkeiten	Spannungsübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
Ja	Nein	Nein	10:55	0:35	11:30	Wichtige Bestandteile der Analyse im Gespräch	TLN bestimmen ihre Vorgehensweise im Kundengespräch: BS 1 und 2, BS 3, Bewertung der Aussagen, Aussagen zu EUR und Vermögensbilanz.	Lehrgespräch mit Präsentation und Reflektionsfragen			0:35	0:35	1.3 Kundengespräch unter Beachtung ethischer Grundsätze 3. Vorsorge 4. Sach-/Vermögensversicherung			0:00	0:00	0:00	0:00	0:00	Fertigkeiten	Spannungsübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
Nein	Nein	Nein	11:30	0:30	12:00	Ablauf der mündlichen Prüfung	TLN kennen den Prüfungsablauf	Lehrgespräch mit Präsentation			0:30	0:00				0:00	0:00	0:00	0:00	0:00	Wissen		
Nein	Nein	Nein	12:00	0:30	12:30	Pause					0:30	0:00				0:00	0:00	0:00	0:00	0:00			
Ja	Nein	Nein	12:30	1:30	14:00	Arbeitsaufträge	Teilnehmer können bestimmte Kunden zu ihrer Finanz- und Versicherungssituation analysieren und leiten den Beratungs- und Versorgungsbedarf ab.	Einzel- oder Zweierarbeit			1:30	1:30	1.3 Kundengespräch unter Beachtung ethischer Grundsätze 3. Vorsorge 4. Sach-/Vermögensversicherung			0:00	0:00	0:00	0:00	0:00	Fertigkeiten	Spannungsübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
Ja	Nein	Nein	14:00	0:30	14:30	Phasen und Inhalte des Kunden- und Prüfungsgesprächs	TLN erarbeiten einen Ablaufplan und entwickeln Formulierungen für das Kunden- und Prüfungsgepräch	Lehrgespräch mit Präsentation und Reflektionsfragen			0:30	0:30	1.3 Gesprächsführung und Systematik			0:00	0:00	0:00	0:00	0:00	Fertigkeiten	Spannungsübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
Nein	Nein	Nein	14:30	0:30	15:00	Bewertungskriterien und Protokollbogen	TLN wissen, nach welchen Kriterien das Prüfungsgepräch bewertet wird.	Lehrgespräch mit Präsentation und Reflektionsfragen			0:30	0:00				0:00	0:00	0:00	0:00	0:00	Wissen		
Ja	Nein	Nein	15:00	1:15	16:15	Gesprächstraining	TLN üben das Kunden- und Prüfungsgepräch	Gesprächsübungen mit Auswertung im Plenum			1:15	1:15	1.3.2 Kundengerechte Lösungen 1.3.3 Gesprächsführung und Systematik			0:00	0:00	0:00	0:00	0:00	Fertigkeiten	Spannungsübergreifend	Kundenberatung und Vermittlung
Nein	Nein	Nein	16:15	0:05	16:20	Blitzlicht	Feedback und letzte Fragen				0:05	0:00				0:00	0:00	0:00	0:00	0:00			
Nein	Nein	Nein	16:20	0:10	16:30	Ausgabe der Prüfungsfälle und Verabschiedung	TLN werden aufgefordert, ihren Prüfungsfall für die Prüfung am Folgetag durch Erfassen der Daten in ihre DIN-konforme Software aufzubereiten. Zusätzlich sollen sie sich auf das Prüfungsgepräch vorbereiten.				0:10	0:00				0:00	0:00	0:00	0:00	0:00			