

<u>Seiten</u>	<u>Thema</u>	<u>Ziel</u>	<u>Referenz/Sonstiges</u>
	<u>Einleitung</u>		
		Anknüpfen an bisherige Gespräche	
1	Ihre Vermögens-Chance		
1	Ihre Karriere-Chance		
1	Ihre Vorteile auf einen Blick		
	<u>Hauptteil</u>		
1	Grundlagen Investmentfonds	Allgemeines Verständnis	
	Grundlagen Marktpotential	Motivation VP	
1	Unsere Philosophie	Darstellung Integrität	
1	Gesellschaftlicher Auftrag	Darstellung Integrität	
	Wettbewerbsvorteil FE	Motivation VP+Kunde, „FE besser als...“	
1	Beratungsablauf+Kreislauf	Kunden Roten Faden bieten „Was kommt auf mich zu“, subtil auf Empfehlungen hinweisen	
2	„Berater-Ablauf“ 12WP, 34d, 34f	Kompetenz darstellen, VP Roten Faden bieten „Was macht man bei FE?“	
1	Tagesablauf Azubi-Berater	Niedrigschwelligkeit für Einstieg -> Geht alles nebenbei (Keine-Zeit-Argument“ aushebeln), einfache Aufgaben	
1	Tagesablauf ausgeb. Berater	Perspektive für Job anbieten -> Angesehener Job, eigene Zeiteinteilung, guter Verdienst, Führung und Planung, Flexibler Urlaub	
	<u>Abschluss</u>		
1	Freiheiten Unternehmertum	Motivation VP -> eigene Zeiteinteilung, guter Verdienst, Führung und Planung, Flexibler Urlaub	
1	Weltweites Netzwerk	Kompetenz und Substanz darstellen	Siehe Bethman-Bank, Interviews mit Produktpartnern
1	Ihr Nutzen als Kunde	Zusammenfassung-> Was soll beim Kunden hängen bleiben? Warum sollte er Kunde werden?	
	Ihr Nutzen als Kundenberater	Zusammenfassung-> Was soll beim VP hängen bleiben? Warum sollte er Berater werden?	

Gesamt 14 Seiten