

# Corso di specializzazione professionale

## "ESPERTO IN CONSULENZA FINANZIARIA"

**Corso intensivo individuale. Durata corso 200 ore.**

**SI RILASCIA ATTESTATO DI FREQUENZA**

**Il corso può essere frequentato in presenza in Accademia a Cassano d'Adda (MI) o a distanza.**

Con questo corso di specializzazione comprendi l'importanza del rapporto consulente/cliente per fidelizzare la clientela, impari ad utilizzare le tecniche di comunicazione verbale e non-verbale, apprendi i fondamentali della trattativa commerciale e studi i principi della pianificazione finanziaria per programmare un corretto Asset Finanziario per la gestione dei patrimoni di investimento.

Il materiale didattico su cui studierai è il mio libro **"Il Consulente Finanziario Perfetto!"**, disponibile nelle librerie e negli store online in formato cartaceo e eBook.

**Questo libro è stata la mia tesi di laurea in Economia Finanziaria.**

Nasce dall'esperienza che ho avuto nel settore bancario come dipendente, e in quello della Consulenza Finanziaria come Promotore Finanziario, per 16 anni.

Rispetto al passato, oggi la vendita dei servizi bancari, sia per gli Istituti di Credito tradizionali che per le Banche di Investimento specializzate in consulenza finanziaria, richiede maggiore professionalità e maggiore attenzione al cliente.

Quando mi hanno assunto in una banca tradizionale negli anni 90, ai dipendenti veniva data una leggera infarinatura sui prodotti finanziari da proporre alla clientela e non veniva richiesta una consulenza personalizzata per il cliente, se non ai dipendenti dell'ufficio private.

Nel 2001, dopo avere sostenuto l'esame di stato come promotore finanziario, sono passata a lavorare per una banca di investimenti, e lì, assistita per 6 mesi da un tutor, ho imparato un metodo di approccio alla clientela e cosa significasse fare consulenza.

Ho successivamente collaborato con altri istituti di credito, meno attenti alla formazione dei propri consulenti, e mi sono accorta di quanto invece delle buone basi commerciali e tecniche facessero la differenza nell'affrontare varie tipologie di clientela e le problematiche causate dai mercati turbolenti.

Perciò ho ritenuto fondamentale analizzare in questa pubblicazione le dinamiche del rapporto consulente/cliente e della comunicazione, e l'importanza della pianificazione finanziaria in un piano di investimenti, per permettere anche a chi non ha ricevuto una specifica formazione commerciale di completare la propria figura professionale.

## **DOCENTE**

### **Dr.ssa Federica Sala**

Laureata in Economia Finanziaria al PSA di Lugano. Promotore Finanziario regolarmente iscritta all'Albo.

Esperta in Tecniche Di Comunicazione e Leadership lavorativa e personale.

## **CORSO IN ACCADEMIA**

**Possibilità di fissare un incontro informativo gratuito con la docente.**

**Il corso viene svolto anche di sabato.**

**Durata corso: 200 ORE COMPLESSIVE**

- **30 ore intensive individuali in studio**
- **100 ore esercitazioni con verifica settimanale in studio**
- **70 ore preparazione tesi finale di 90 pagine.**

Per avere l'attestato di frequenza dovrai:

- Superare una prova orale riferita agli argomenti trattati durante le lezioni
- Svolgere una prova pratica di trattativa commerciale e pianificazione finanziaria.

## **CORSO ONLINE**

**Durata corso: 200 ORE SI STUDIO CON 5 LEZIONI/VERIFICHE TRAMITE MAIL O APPUNTAMENTO TELEFONICO.**

Riceverai il manuale didattico via mail, avrai 1 anno di tempo per terminare il corso e inoltrarci la tesi (su richiesta la scadenza può essere prorogata di altri 2 mesi).

Per avere l'attestato di frequenza dovrai:

- Superare un test a risposta multipla che ti verrà trasmesso via mail.

**(30% DI SCONTO SU COSTO DEL CORSO IN ACCADEMIA)**

**Parte 1**

IL RAPPORTO CONSULENTE /CLIENTE

CAPITOLO 1 IL CONSULENTE E LA COMUNICAZIONE CON IL CLIENTE

1.a. Il consulente

1.a.1. La comunicazione

1.b. La comunicazione verbale

1.b.1. Le domande aperte e chiuse

1.b.2 . Gli elementi di disturbo

1.b.3. La comunicazione empatica

1.c La comunicazione non-verbale

1.c.1. L'abbigliamento

1.c.2. La postura

1.c.3. L'espressione del viso e lo sguardo

1.c.4. La voce

1.c.5. La gestualità

CAPITOLO 2 IL COLLOQUIO/TRATTATIVA COMMERCIALE

2.a. La telefonata

2.b. Il primo incontro

2.b.1. L'apertura-rottura del ghiaccio

2.b.2. La presentazione personale e della banca

2.b.3. La spiegazione del motivo dell'incontro

2.b.4. L'intervista per individuare le esigenze con indagine finanziaria

2.b.5. La richiesta di analisi del portafoglio esistente

2.b.6. La chiusura per fissare l'appuntamento di ritorno

2.c. L'appuntamento di ritorno

2.c.1. L'analisi del portafoglio esistente

2.c.2. La presentazione dell'offerta

- 2.c.3. Le obiezioni
- 2.c.4 La chiusura per la firma del mandato
- 2.c.5. L'accettazione della proposta, il rinvio o il rifiuto
- 2.d . L'analisi del colloquio
- 2.e. Il post vendita
- 2.e.1. L'appuntamento per il feed back di ritorno
- 2.e.2. L'appuntamento per la richiesta dei referrals

## **Parte 2**

### LA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA

#### CAPITOLO 1 ANALISI DEL RISCHIO

##### 1. Introduzione

- 1.a Il concetto di rischio
- 1.b Il rapporto rischio/rendimento
- 1.c. Il rischio analitico e il rischio sintetico
- 1.d. Il rischio generico e il rischio specifico
- 1.e. La duration
- 1.f. Il rischio di liquidità
- 1.g. Il rischio valutario
- 1.h. La deviazione standard o volatilità
- 1.i. Il VaR (Value-at-Risk)

#### CAPITOLO 2 L'ASSET ALLOCATION

- 2.a. I principi dell'asset allocation
- 2.b. Gli stili di gestione
- 2.c. Market timing e security selection
- 2.d. Gestione value e growth
- 2.e. Approccio top-down e bottom-up
- 2.f. Buy & hold, constant mix, constant proportion
- 2.g. Asset allocation strategica, tattica e operativa

CAPITOLO 3 IL BENCHMARK

CAPITOLO 4 IL RATING

CAPITOLO 5 I PARAMETRI FONDAMENTALI

- 5.a. L'orizzonte temporale
- 5.b. La propensione al rischio
- 5.c. Gli obiettivi di investimento
- 5.d. La situazione finanziaria globale

CAPITOLO 6 LA SUDDIVISIONE DEL PORTAFOGLIO



Dr.ssa  
**FEDERICA  
SALA**

Tel. 334 7898303

Counselor & Life Coach  
Operatore Olistico Trainer  
Master Reiki (Metodo dr. Usui)  
Tarologa (Metodo Jodorowsky)  
Esperta in Naturopatia &  
Terapie Complementari  
Make up Artist &  
Consulente di Immagine

Cambio Look sas  
di Sala Federica & C.  
P.I. e C.F. 07731980962  
Piazza Perrucchetti 36  
20062 Cassano d'Adda (MI)  
info@cambiolook.it  
info@centroalterego.it

Regolarmente iscritta  
ai registri professionali



AICI  
Member



Certificato  
SIAF