



Leerdoelen CFP-vaardigheidstraining

De cursist is in staat om:

1. Aan de klant te motiveren wat zijn toegevoegde waarde als financieel planner is.
2. Uit te leggen waarom een uitgebreide inventarisatie nodig is voor een passend advies.
3. De latente behoefte van de klant te achterhalen.
4. In te spelen op de complexiteit van de situatie.
5. Actief te luisteren, empathie te tonen, geduld te betrachten en niet te oordelen.
6. De klant te helpen om inzicht te verwerven, financiële concepten te begrijpen en toe te passen.
7. De klant zelf conclusies te laten trekken.
8. Effectief om te gaan met weerstanden en emoties bij de cliënt en deze in het belang van de cliënt om te buigen.