

PROGETTARE UN TEAM CHE FUNZIONI

AVERE LE IDEE CHIARE SU QUALE STRUTTURA ADOTTARE PER SEGUIRE I PROPRI CLIENTI È DI FONDAMENTALE IMPORTANZA.
DUE SONO LE STRUTTURE DI TEAM CHE TI PROPONGO.

1.SENIOR + ASSOCIATO

- STRUTTURA SEMPLICE;
- VIENE ISTITUITA QUANDO IL CONSULENTE RAGGIUNGE LA SATURAZIONE IN TERMINI DI TEMPO E VEDE UNA CRESCITA LIMITATA DEL PROPRIO BUSINESS;
- IL CONSULENTE/CEO DEL TEAM COINVOLGE UN CONSULENTE JUNIOR O CON PORTAFOGLIO PIÙ PICCOLO PER SERVIRE CLIENTI MENO COMPLESSI, E FORNIRE SUPPORTO ALLA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA DEL CONSULENTE SENIOR.

SENIOR WEALTH ADVISOR

- Acquisizione nuova clientela
- Servizio a clientela Top
- Leadership e mentoring dell'impresa di consulenza finanziaria

JUNIOR WEALTH ADVISOR

- Servizio e revisione portafoglio investimenti per clientela meno complessa
- Supporto per Financial Planning del Senior Wealth Advisor

PROGETTARE UN TEAM CHE FUNZIONI

2. OCCHIO + MENTE + BRACCIO

- NELLA STRUTTURA OCCHIO/MENTE/BRACCIO CONSULENTI FINANZIARI CON DIVERSI PUNTI DI FORZA SI UNISCONO PER CREARE UNA GRANDE CUSTOMER EXPERIENCE PER I LORO CLIENTI E PER LA LORO IMPRESA DI CONSULENZA FINANZIARIA;
- IL CONSULENTE "OCCHIO" SI CONCENTRA SULLA RICERCA ED ACQUISIZIONE DEI CLIENTI; SE FOSSIMO NEGLI STATI UNITI, SAREBBE IL RAINMAKER;
- IL CONSULENTE "MENTE" SI CONCENTRA SUL COLTIVARE LE RELAZIONI CON I CLIENTI ESISTENTI;
- IL CONSULENTE "BRACCIO" SI CONCENTRA SUI COMPITI ORIENTATI AL DETTAGLIO, QUALI LA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E LE REVISIONI DI PORTAFOGLIO.

