

# Il piano formativo per le risorse coinvolte nella prima ondata, da implementare rolling per ciascuna ondata successiva (I/II)

Ruolo	Modulo di Formazione	Docenza
<b>Consulente Finanziario Dedicato</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Compliance, Offerta, Processi, Scenari Mercato e nuovo Modello di Servizio</li> <li>→ Tecniche di vendita</li> </ul>	<p>Interna</p> <p>Esterna</p>
<b>Consulente Finanziario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Compliance, Offerta, Processi, Scenari Mercato e nuovo Modello di Servizio</li> <li>→ Tecniche di vendita</li> </ul>	<p>Interna</p> <p>Interna</p> <p>Esterna</p>
<b>DUP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Compliance, Offerta, Processi, Scenari Mercato e nuovo Modello di Servizio</li> <li>→ Attività del DUP e delega ai collaboratori</li> <li>→ Corso per Direttori degli UP a maggiore complessità</li> </ul>	<p>Interna</p> <p>Interna</p> <p>Esterna</p>
<b>Addetto Corner Danni</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ La gestione della vendita nel Corner Assicurativo</li> </ul>	<p>Esterna</p>
<b>Addetto Corner PM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Compliance, Offerta, Processi, Scenari Mercato e nuovo Modello di Servizio</li> <li>→ Tecniche di vendita</li> </ul>	<p>Interna</p>

# Il piano formativo per le risorse coinvolte nella prima ondata, da implementare rolling per ciascuna ondata successiva (II/II)

Ruolo	Modulo di Formazione	Docenza
<b>Promotore finanziario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Compliance, Offerta, Processi, Scenari Mercato e nuovo Modello di Servizio</li> <li>→ L'efficacia commerciale nella relazione con il cliente</li> </ul>	<p>Interna</p> <p>Esterna</p>
<b>OSP<sup>2</sup></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Corso "Crescere a 360°"</li> </ul>	<p>Interna</p>
<b>RCUP Spec.UP/ Collab. UP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Compliance, Offerta, Processi, Scenari Mercato e nuovo Modello di Servizio</li> <li>→ Gestione della relazione con la clientela</li> </ul>	<p>Interna</p> <p>Interna</p>
<b>Specialista Partite IVA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Compliance, Offerta, Processi, Scenari Mercato e nuovo Modello di Servizio</li> <li>→ Tecniche di vendita</li> </ul>	<p>Interna</p> <p>Esterna</p>
<b>Addetto sala pubblico (greeter)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Offerta, nuovo Modello di Servizio, accoglienza e relazione con il cliente</li> </ul>	<p>Interna</p>

1. Erogazione del corso in funzione delle date di inserimento al ruolo dei nuovi Promotori Finanziari

2. Allineamento degli OSP sulle caratteristiche del Nuovo modello di Servizio con specifiche iniziative di comunicazione