



ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΨΗΦΙΑΚΩΝ ΤΡΟΠΩΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

Ο κύκλος των Πωλήσεων σε Ηλεκτρονικό Περιβάλλον
Οι πλατφόρμες, τα Social Media, τα apps και οι τεχνικές

EIAS CERTIFIED SPECIALIST in DIGITAL SALES DEVELOPMENT

μόνο σε περιβάλλον webinar

**Κάθε Τρίτη και Πέμπτη, από την Τρίτη, 9 Ιουνίου,
έως και την Πέμπτη, 25 Ιουνίου 2020, 16:00 – 19:20**

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών ανακοινώνει το Ολοκληρωμένο Διαδικτυακό Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Ψηφιακών Τρόπων Ανάπτυξης Εργασιών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, **EIAS Certified Specialist in Digital Sales Development**, προς όφελος του περαιτέρω εκσυγχρονισμού της ψηφιακής τεχνογνωσίας των ενδιαφερομένων συναδέλφων της αγοράς μας, πρωτίστως των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας, ως συμβολή στις πωλήσεις και στην ανάπτυξη των εργασιών τους στις συνθήκες της υγειονομικής κρίσης και του νέου μοντέλου εξ αποστάσεως εργασίας τους. **Το Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα θα πραγματοποιηθεί σε περιβάλλον σύγχρονης ψηφιακής εκπαίδευσης, webinar**, προκειμένου οι συνάδελφοι σπουδαστές μας να αποκομίσουν έμπρακτα οφέλη μετεκπαίδευσης τους σε ψηφιακό περιβάλλον δουλειάς.

Περιγραφή και Θεματολογία



Η υγειονομική κρίση και οι παρενέργειες της καλούν όλους μας να λειτουργούμε διαφορετικά, διαδικτυακά και εξ αποστάσεως. Στις νέες αυτές συνθήκες, οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές μας καλούνται να ασκήσουν τον σημαντικότερο κοινωνικό ρόλο τους εξ αποστάσεως, επίσης.

Τι σημαίνει αυτό στην καθημερινότητα της δουλειάς τους;

Ποια είναι τα σύγχρονα ψηφιακά «εργαλεία» που διαθέτουν, ώστε να ασκούν εξ αποστάσεως τη δουλειά τους;

Πώς εγκαθιστούν και αξιοποιούν αυτά τα νέα «εργαλεία» στο περιβάλλον

του ηλεκτρονικού Γραφείου τους;

Πώς τα εν λόγω «εργαλεία» εξαφανίζουν τις αποστάσεις από το πελατειακό τους κοινό, δια μέσου της οργάνωσης ψηφιακών συναντήσεων;

Πώς ολοκληρώνεται ο κύκλος των Πωλήσεων σε ψηφιακό περιβάλλον, κατά τρόπο αποτελεσματικό;

Το **Ολοκληρωμένο Διαδικτυακό Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Ψηφιακών Τρόπων Ανάπτυξης Εργασιών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, EIAS Certified Specialist in Digital Sales Development, διάρκειας είκοσι τεσσάρων (24) εκπαιδευτικών ωρών** απαντά διεξοδικά στο σύνολο των προαναφερομένων κρίσιμων ερωτημάτων και διευκολύνει τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές μας να ασκούν τα καθήκοντα τους αποδοτικά και να πολλαπλασιάζουν τις εργασίες τους, στις νέο διαμορφωνόμενες συνθήκες της ψηφιακής εποχής μας.

Αναλυτικά, η **Θεματολογία** του Εκπαιδευτικού Προγράμματος έχει ως εξής:

1. Η Αντιμετώπιση αλλαγών και των νέων συνθηκών

- Η ψυχολογία του καταναλωτή σήμερα
- Κατηγορίες πελατών και ψηφιακών πελατών
- Η Διαχείριση της Αλλαγής
- Το κατάλληλο mindset και ο νευρογλωσσικός προγραμματισμός (NLP)
- Νέες συνθήκες, Νέο Growth Mindset
- Black Swan Event (ο μαύρος κύκνος)
- Ο κύκλος των πωλήσεων σε ηλεκτρονικό περιβάλλον
- Τα βασικά μας «εργαλεία», Social Media, Teleconferencing, ...

2. Εξεύρεση Δυνητικών Πελατών στις νέες συνθήκες

- Πως εγκαθιστώ τα Social Media, Facebook, Instagram, LinkedIn...
- Προβολή και Marketing Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών via Social Media
- Τρόποι και Μέθοδοι αξιοποίησης των Social Media στην εξεύρεση δυνητικών πελατών
- Ειδικό Workshop

3. Προσέγγιση Δυνητικών Πελατών στις νέες συνθήκες

- Κατηγορίες και Αξιολόγηση δυνητικών πελατών
- Η προσέγγιση, ηλεκτρονικά e-mail, Messenger, Instagram text, LinkedIn text, Viber,...
- Εγκατάσταση app και χρήση πλατφορμών με FaceTime (skype, Instagram) και πλατφορμών τηλεδιάσκεψων (WebEx, zoom)
- Ειδικό Workshop



4. Διερεύνηση Αναγκών

- Παρακίνηση ανθρώπων. Γιατί αγοράζουν και γιατί όχι
- Ανάδειξη της ανάγκης, η μετατροπή σε πρόβλημα και η πρόταση της λύσης
- Το πιο ενδιαφέρον πράγμα στον κόσμο και η χρήση του στην φάση της διερεύνησης
- Ψηφιακή συμπλήρωση εντύπου διερεύνησης αναγκών και η "μαγική" ερώτηση
- Το όφελος είναι μεγάλο, ακόμη κι αν δεν τελεσφορήσει η προσπάθεια
- Ειδικό Workshop

5. Πρώτο ηλεκτρονικό Rendez Vous

- Παρουσίαση PowerPoint με ενσωματωμένη κίνηση οθόνης για χρήση σε δυνητικό πελάτη στο πρώτο ηλεκτρονικό Rendez Vous

6. Παρουσίαση Προγράμματος, Διαχείριση Επιφυλάξεων και «Κλείσιμο» της πώλησης σε δεύτερο ηλεκτρονικό Rendez Vous

- Το Αριστερό και Δεξιό μέρος του εγκεφάλου μας και οι πωλήσεις
- Διαχείριση των 4 αιτιών που προκαλούν τις επιφυλάξεις του πελάτη μας
- Κείμενα και λεκτική απόδοση διαχείρισης επιφυλάξεων
- Το «Κλείσιμο» της πώλησης σε 3 μοντέλα
- «Κλεισίματα» για κάθε μία από τις 4 αιτίες επιφύλαξης
- Κείμενα και λεκτική απόδοση των τεχνικών «κλεισίματος» της πώλησης
- Παρουσίαση PowerPoint με ενσωματωμένη κίνηση οθόνης για χρήση σε δυνητικό πελάτη στο δεύτερο ηλεκτρονικό Rendez Vous
- Ειδικό Workshop

Τα προηγούμενα θεματικά αντικείμενα αναπτύσσονται επιμελώς από εμπειρότατα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς μας, και της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, διαθέτοντα υψηλή εξειδίκευση επ'αυτών, στο πλαίσιο αναλυτικών εκπαιδευτικών παρουσιάσεων, case studies και workshops, αποκλειστικώς σε ψηφιακό περιβάλλον εκπαίδευσης.

Μαθησιακό μοντέλο

Πέραν της θεωρητικής προσέγγισης των θεματικών αντικειμένων, που είναι αναγκαία προκειμένου να ορισθούν οι έννοιες, οι τρόποι, τα «εργαλεία» και οι τεχνικές ψηφιακής ανάπτυξης ασφαλιστικών εργασιών, έμφαση θα δοθεί στον βιωματικό και διαδραστικό χαρακτήρα της εκπαιδευτικής προσέγγισης, προς τον σκοπό μεγιστοποίησης του οφέλους υπέρ των συμμετεχόντων στο Πρόγραμμα συναδέλφων και σπουδαστών μας.

Σε ποιους απευθύνεται

Το Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα απευθύνεται πρωτίστως στους ενδιαφερόμενους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές μας, όλων των βαθμίδων αλλά και σε Διοικητικά Στελέχη Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Marketing των Επιχειρήσεων της Αγοράς μας.

Σκοπός Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Κύριος σκοπός του Εκπαιδευτικού Προγράμματος είναι η ουσιαστική συμβολή του στην ανάπτυξη των πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών από τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές μας, δια της συστηματικής αξιοποίησης των πλέον σύγχρονων ψηφιακών «εργαλείων», τρόπων και τεχνικών.

Η πραγμάτωση αυτού του σκοπού επιχειρείται δια μέσου της εξοικείωσης των ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας με τις ενυπάρχουσες ψηφιακές πλατφόρμες επικοινωνίας, τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, τα apps και τις πιο σύγχρονες εφαρμογές τηλεδιάσκεψων, αλλά και της εύρυθμης εφαρμογής των πλέον αποτελεσματικών τεχνικών πωλήσεων στο νέο περιβάλλον ψηφιακής τεχνολογίας και πελατειακών τηλεσυναντήσεων.



EIAS CERTIFIED SPECIALIST in DIGITAL SALES DEVELOPMENT

Οι απόφοιτοι του Εκπαιδευτικού Προγράμματος θα λάβουν κατόπιν επιτυχούς ανταπόκρισής τους στις εξετάσεις εμπέδωσης του θεματικού αντικειμένου, την πιστοποίηση **EIAS CERTIFIED SPECIALIST in DIGITAL SALES DEVELOPMENT**, η οποία τυγχάνει ευρείας αναγνωρισιμότητας, κύρους και αποδοχής, μεταξύ των παραγόντων της ασφαλιστικής αγοράς μας.



Οφέλη εκ της παρακολούθησης του προγράμματος

Πέραν του προαναφερόμενου σημαντικού οφέλους της πιστοποίησης τους και της απορρέουσας περαιτέρω ενίσχυσης της επαγγελματικής καταξίωσης, η παρακολούθηση του ολοκληρωμένου αυτού Προγράμματος αποτελεί σημαντικό «εφαλτήριο» προόδου των αποφοίτων του στην ασφαλιστική αγορά μας και ισχυροποίησης της ασφαλιστικής τεχνογνωσίας τους στους εξής τομείς:

- Διαδικτυακή εξεύρεση δυνητικών πελατών
- Ψηφιακή προσέγγιση δυνητικών πελατών και αποτελεσματική παρουσίαση ασφαλιστικών προτάσεων σε ηλεκτρονικό περιβάλλον
- «Κλείσιμο» της πώλησης, εξ αποστάσεως
- Ανάπτυξη τρόπων επικοινωνίας, προβολής και πωλήσεων με «όχημα» τις ψηφιακές πλατφόρμες, τα social media, τα apps, τα συστήματα teleconferencing, κ.ο.κ
- Το εκπαιδευτικό μας κοινό θα αποκομίσει σημαντικά οφέλη οργάνωσης και λειτουργίας του ηλεκτρονικού του Γραφείου Πωλήσεων κατά τον πλέον σύγχρονο και αποδοτικό τρόπο.

Εκπαιδευτικές Σημειώσεις

Οι συμμετέχοντες στο Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα θα λάβουν πλήρες σετ ηλεκτρονικών σημειώσεων και παρουσιάσεων, στο προσωπικό ή εργασιακό τους e-mail.

Στο Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα διδάσκουν οι:

- Η **κα Μελίνα Τσικογιαννοπούλου**, Εμπειρότατο Στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς μας, με σπουδές Χρηματοοικονομικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης, κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών M.B.A. του Πανεπιστημίου Kingston της Μεγάλης Βρετανίας. Η κα Τσικογιαννοπούλου είναι Σύμβουλος Ανάπτυξης Ανθρώπινων Πόρων και Καθηγήτρια Διοίκησης Επιχειρήσεων του Διεθνούς Κολλεγίου I.C.B.S. Έχει διατελέσει σε θέσεις ευθύνης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και είναι τακτική Εισηγήτρια του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, επί θεσμικών θεμάτων και ενοτήτων ασφαλιστικής τεχνικής, κλαδικών ασφαλίσεων, επικοινωνίας και πωλήσεων του Εκπαιδευτικού του Προγράμματος.
- Ο **Γιώργος Χανός**, ομοίως Εμπειρότατο Στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς μας, Σύμβουλος Ανάπτυξης, Πωλήσεων και Επικοινωνίας, Πτυχιούχος της Νομικής Σχολής του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, διαθέτων σημαντική εφαρμοσμένη εμπειρία και εξειδίκευση επί θεμάτων Επικοινωνίας, Marketing και Πωλήσεων. Ο κος Χανός είναι τακτικός Εισηγητής του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, περιοδικός Εισηγητής των Πανεπιστημίων Μακεδονίας και Δυτικής Μακεδονίας, αλλά και Εκπαιδευτικός Σύμβουλος ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών επιχειρήσεων. Κατά τη σταδιοδρομία του, έχει διατελέσει σε διευθυντικές θέσεις ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών επιχειρήσεων, ενώ έχει αναπτύξει εξειδικευμένο συγγραφικό έργο και συστηματική εκπαιδευτική δραστηριότητα σε κίριους τομείς ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού ενδιαφέροντος.

Κόστος Συμμετοχής

Εταιρείες – Μέλη EIAS

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€300**
- πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€270** ανά συμμετοχή

Εταιρείες - μη Μέλη EIAS

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€330**
- πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€300** ανά συμμετοχή

Μέλη EIAS ALUMNI SOCIETY

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€150**

Εξέταστρα Πιστοποίησης: **€20**

Οι συνάδελφοι που αυτοχρηματοδοτούν τα διδάκτρα τους, μπορούν να τα αποπληρώσουν σε τέσσερις (4) μηνιαίες δόσεις.

Αιτήσεις Συμμετοχής θα γίνονται δεκτές μέχρι και την Παρασκευή, 5 Ιουνίου 2020.

- **Αίτηση Συμμετοχής**, επισυνάπτεται ακολούθως

Προεγγραφείτε τώρα!

Εάν προεγγραφείτε έως και την **Τετάρτη 20 Μαΐου 2020**, θα έχετε **έκπτωση 30%** επί των αναγραφόμενων διδάκτρων, πλην αυτών της **EIAS ALUMNI SOCIETY**.



ΑΙΤΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΔΙΑΚΙΚΤΥΑΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΨΗΦΙΑΚΩΝ ΤΡΟΠΩΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

Ο κύκλος των Πωλήσεων σε Ηλεκτρονικό Περιβάλλον
Οι πλατφόρμες, τα Social Media, τα apps και οι τεχνικές

EIAS CERTIFIED SPECIALIST in DIGITAL SALES DEVELOPMENT
μόνο σε περιβάλλον webinar

Κάθε Τρίτη και Πέμπτη, από την Τρίτη, 9 Ιουνίου, έως και την Πέμπτη, 25 Ιουνίου 2020, 16:00 – 19:20

Σας γνωρίζουμε ότι στο προαναφερόμενο Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα, από την Εταιρεία μας _____ θα συμμετάσχουν οι εξής:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΙΔΙΟΤΗΤΑ			ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ	
	Διοικητικό Στέλεχος	Ασφ/κός Διαμ/τής	Άλλη Ιδιότητα	e-mail	τηλ.
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		

ΟΔΗΓΙΕΣ

α. Η συμμετοχή Εκπαιδευομένων στα Εκπαιδευτικά Προγράμματα ή Σεμινάρια του Ινστιτούτου κατοχυρώνεται με την υποβολή της παρούσας Αίτησης Συμμετοχής και της εμπρόθεσμης καταβολής των διδάκτρων, σε έναν από τους ακόλουθους τραπεζικούς λογαριασμούς:

ALPHA BANK: 114-00-2786006633

ΕΘΝΙΚΗ: 142/48003627

IBAN: GR8301401140114002786006633

IBAN: GR6501101420000014248003627

ΠΕΙΡΑΙΩΣ: 5032013025-298

EUROBANK: 0026.0141.47.0200566956

IBAN: GR6801720320005032013025298

IBAN: GR4002601410000470200566956

Εναλλακτικά, τα διδάκτρα μπορούν να καταβληθούν μέσω πιστωτικής κάρτας ή μετρητών στα Γραφεία του ΕΙΑΣ.

β. Στο καταθετήριο είναι απαραίτητο να αναγράφονται το ονοματεπώνυμό σας ή η εταιρεία σας, καθώς και ο τίτλος του Εκπαιδευτικού Προγράμματος ή Σεμιναρίου.

γ. Αντίγραφο του καταθετηρίου παρακαλούμε να αποστέλλεται στο e-mail: eiasinfo@eias.gr ή στον αρ. fax 210 9219917.

δ. Το Ινστιτούτο μας επιστρέφει καταβληθέντα διδάκτρα στην περίπτωση ακύρωσης Εκπαιδευτικού Προγράμματος ή Σεμιναρίου και, ακόμη, στην περίπτωση υποβολής έγγραφου σχετικού αιτήματος, τουλάχιστον πέντε (5) εργάσιμες ημέρες προ της έναρξης του Εκπαιδευτικού Προγράμματος ή Σεμιναρίου. Σε άλλη περίπτωση, το Ινστιτούτο μπορεί να διευκολύνει και να συμψηφίσει καταβληθέντα διδάκτρα σε άλλο Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα ή Σεμινάριο του ενδιαφέροντος του αιτούντος.

ε. Παρακαλούμε να συμπληρώσετε τον τύπο του παραστατικού που επιθυμείτε, ως εξής:

ΕΙΔΟΣ ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΟΥ		
ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	<input type="checkbox"/>	
ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	<input type="checkbox"/>	
ΕΤΑΙΡΙΚΑ Ή ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΕΚΔΟΘΕΙ ΤΟ ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΟ:		
ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ / ΑΤΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: _____ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: _____		
ΑΦΜ:	ΔΟΥ:	
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:	ΠΟΛΗ:	Τ.Κ.:
ΤΗΛΕΦΩΝΑ:	FAX:	EMAIL:
Είστε Μέλος της EIAS ALUMNI SOCIETY;		ΝΑΙ <input type="checkbox"/> ΟΧΙ <input type="checkbox"/>
Όνοματεπώνυμο Υπευθύνου:		