

## **IDI - το νέο ετήσιο πρόγραμμα του ΕΙΑΣ αποκλειστικά για Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές**

### **Intermediary Development in Insurance (IDI) 2014 - Ανάπτυξη Διαμεσολαβητών Ασφαλιστικών Γραφείων**

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) ανταποκρινόμενο στις νέες προκλήσεις της ασφαλιστικής βιομηχανίας και εμπνεόμενο από τη ιδέα της δια βίου μάθησης, σχεδίασε και υλοποιεί για **πρώτη φορά** το 2014 το νέο, πρωτοποριακό πρόγραμμα **αποκλειστικά για ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές** «Intermediary Development in Insurance (IDI) 2014 - Ανάπτυξη Διαμεσολαβητών Ασφαλιστικών Γραφείων».

Το 8μηνο αυτό πρόγραμμα αποτελείται από **πέντε ενότητες**, τις οποίες καλύπτουν **17 εξειδικευμένοι εισηγητές**, είναι συνολικής διάρκειας **150 ωρών** απογευματινής διδασκαλίας σε **28 εβδομάδες** (συνολικά **140 ώρες** μαζί με **10 ώρες** για τις γραπτές εξετάσεις). Το Πρόγραμμα θα ξεκινήσει την **Τρίτη 18 Μαρτίου** και θα ολοκληρωθεί στα τέλη Νοεμβρίου 2014 (με δίμηνη διακοπή το καλοκαίρι).

**Το πρόγραμμα απευθύνεται** σε όλες τις βαθμίδες ασφαλιστικών διαμεσολαβητών (ασφαλιστικούς συμβούλους, συντονιστές, πράκτορες και μεσίτες ασφαλίσεων), αλλά και σε νέους που ενδιαφέρονται να σταδιοδρομήσουν στην ασφαλιστική αγορά.

**Στόχος του προγράμματος** είναι να προσφερθούν ουσιαστικά εκπαιδευτικά προγράμματα που θα ενισχύσουν τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής των πωλήσεων και θα συμβάλλουν στην καλύτερη εξυπηρέτηση του Έλληνα ασφαλισμένου. Το ΕΙΑΣ θα μπορέσει να συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγικότητας και αποτελεσματικότητας, στην εδραίωση των υγιών επαγγελματικών πρακτικών και στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων και ικανοτήτων των ανθρώπων που είναι εντεταλμένοι να προσφέρουν υπηρεσίες στον καταναλωτή.

**Οι διδάσκοντες στο Πρόγραμμα** είναι σύμβουλοι επιχειρήσεων και εκπαίδευσης, αλλά και ανώτατα στελέχη ασφαλιστικών εταιριών, με υψηλή εξειδίκευση στο διδακτικό αντικείμενο ευθύνης τους. Όλοι είναι πιστοποιημένοι εισηγητές από τον ΟΑΕΔ (με κωδικό ΛΑΕΚ) και με υψηλή βαθμολογία στις αξιολογήσεις εκπαιδευτών του Ινστιτούτου (βάσει προτύπου διασφάλισης ποιότητας).

#### **Πλεονεκτήματα προγράμματος:**

- Πρόγραμμα επαγγελματικής κατάρτισης με υψηλή εξειδίκευση
- Απόκτηση Πιστοποιητικού Σπουδών ετησίου προγράμματος ΕΙΑΣ
- Επαγγελματική αξιοποίηση των γνώσεων και των δεξιοτήτων στην ασφαλιστική αγορά
- Ενίσχυση εικόνας, βελτίωση σχέσεων με τους πελάτες
- Ανανέωση και εκσυγχρονισμός των επαγγελματικών γνώσεων
- Ενίσχυση των δυνατοτήτων επαγγελματικής εξέλιξης
- Αύξηση των αποτελεσμάτων της οικονομικής δραστηριότητας
- Το πρόγραμμα πραγματοποιείται μόνο ένα απόγευμα την εβδομάδα.
- Καταβολή διδάκτρων σε δόσεις.
- Συμμετοχή των σπουδαστών στα σεμινάρια που πραγματοποιεί το ΕΙΑΣ, με **έκπτωση 50%**, κατά τη διάρκεια της φοίτησής τους στο συγκεκριμένο πρόγραμμα του ΕΙΑΣ.

Οι Αιτήσεις των υποψηφίων, μαζί με την καταβολή της πρώτης δόσης των διδάκτρων, θα γίνονται δεκτές μέχρι την **Παρασκευή 7 Μαρτίου 2014**. Θα τηρηθεί αυστηρά η **σειρά προτεραιότητας** των αιτήσεων εγγραφής λόγω του συγκεκριμένου αριθμού θέσεων συμμετοχής στο πρόγραμμα.

Τα μαθήματα θα πραγματοποιούνται στο εκπαιδευτικό κέντρο του ΕΙΑΣ, Λ. Συγγρού 106, στον 5ο όροφο, ένα απόγευμα την εβδομάδα και συγκεκριμένα **κάθε Τρίτη** και ώρες **16:15-20:30**. Στο τέλος του προγράμματος θα απονεμηθεί **Πιστοποιητικό Σπουδών** επιτυχούς αποφοίτησης από το ΕΙΑΣ, ύστερα και από εξεταστική διαδικασία σε τέσσερις ενότητες μαθημάτων.

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών πιστεύει ότι η εκπαίδευση αποτελεί, όπως είναι άλλωστε διεθνώς αναγνωρισμένο, την καλύτερη επένδυση και ότι τόσο η επιχείρηση όσο και ο εκπαιδευόμενος γρήγορα θα αντιληφθούν τα άμεσα και έμμεσα οφέλη που συνεπάγεται η παρακολούθηση αυτού του Προγράμματος.

Για περισσότερες λεπτομέρειες (εγκύκλιο, μαθήματα, δίδακτρα, αίτηση εγγραφής) μπορείτε να επισκεφθείτε το web site του ΕΙΑΣ <http://www.eias.gr>

## **ΕΝΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΔΟΜΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ :**

### **ΕΝΟΤΗΤΑ 1<sup>η</sup> ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ (30h)**

- Αρχές της Ιδιωτικής Ασφάλισης
- Αναφορά στη νομοθεσία και στις τρέχουσες εξελίξεις
- Risk Management - Διαχείριση & εκτίμηση κινδύνου
- Γενικές Αρχές Ανάλυσης Κινδύνων (Underwriting)
- Γενικές αρχές Διαχείρισης Ζημιών (Claims Management)
- Κλάδοι της Ιδιωτικής Ασφάλισης
- Μέτρα πρόληψης και καταστολής ασφαλιστικής απάτης & για ξέπλυμα χρήματος
- Βασικές οικονομικές έννοιες (λειτουργία της οικονομίας και των αγορών)

### **ΕΝΟΤΗΤΑ 2<sup>η</sup> MANAGEMENT (30h)**

- Η καριέρα του επαγγελματία Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή
- Κτίσιμο ενός ατομικού πλάνου ανάπτυξης
- Time Management - Διαχείριση χρόνου
- Change Management - Διαχείριση αλλαγής
- Stress Management
- Δύσκολες συναλλαγές με άλλους
- Διαχείριση κρίσεων και αντιμετώπιση συγκρούσεων
- Συναισθηματική νοημοσύνη

### **ΕΝΟΤΗΤΑ 3<sup>η</sup> ΠΩΛΗΣΕΙΣ (30h)**

- Μέθοδοι διείσδυσης σε πελατειακές αγορές
- Αναλύοντας τον πελάτη και τις ανάγκες του
- Ανάπτυξη πελατολογίου
- Τεχνικές Πωλήσεων - αποτελεσματικές προσωπικές πωλήσεις
- Cross selling
- Τεχνικές Διαπραγματεύσεων
- Προσαρμοσμένη ψυχολογία & συμπεριφορά καταναλωτή

### **ΕΝΟΤΗΤΑ 4<sup>η</sup> ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΚΑΙ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ (35h)**

- Δημιουργία λίστας υποψηφίων πελατών
- Τεχνικές εξεύρεσης και προσέγγισης πελατών
- Η δύναμη των μέσων κοινωνικής δικτύωσης (Social Media) στην ασφαλιστική αγορά
- Customer Relationship Management (CRM) - Εξυπηρέτηση Πελατών
- Key Account Management- Εξυπηρέτηση και ανάπτυξη πωλήσεων για πελάτες στρατηγικής σημασίας
- Τεχνικές αποτελεσματικής εξυπηρέτησης και διατήρησης του πελάτη
- Τηλεφωνική συμπεριφορά
- Η τέχνη της επικοινωνίας και οι ανθρώπινοι χαρακτήρες

### **ΕΝΟΤΗΤΑ 5<sup>η</sup> MARKETING (15h)**

- Διοίκηση, οργάνωση & δομές του Marketing
- Marketing προϊόντων και πωλήσεις
- Αρχές επικοινωνίας & διαπραγματεύσεις