

Α.Π.: 3442

Αθήνα, 5 Σεπτεμβρίου 2016

LIFE SELLING SKILLS CERTIFICATE (L.S.S.C.)

Το ΕΙΑΣ, λαμβάνοντας υπόψη τις σύγχρονες ανάγκες των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών όλων των κατηγοριών, υλοποιεί για πρώτη φορά σε συνεργασία με τον καταξιωμένο εκπαιδευτή **κ. Άκη Αγγελάκη**, Authorized Trainer & Counselor, ένα **νέο** Σεμινάριο αποδεδειγμένης επιτυχίας και αποτελεσματικότητας με τίτλο **"Life Selling Skills Certificate (LSSC)"**. Το πρόγραμμα είναι διάρκειας **είκοσι (20) εκπαιδευτικών ωρών** και θα πραγματοποιηθεί στο εκπαιδευτικό κέντρο του ΕΙΑΣ (Λ. Συγγρού 106, 5^{ος} όροφος) στις παρακάτω ημερομηνίες:

- **Δευτέρα 10 Οκτωβρίου, 16:30 – 19:45**
- **Τρίτη 11 Οκτωβρίου, 16:30 – 19:45**
- **Δευτέρα 17 Οκτωβρίου, 16:30 – 19:45**
- **Τρίτη 18 Οκτωβρίου, 16:30 – 19:45**
- **Δευτέρα 24 Οκτωβρίου, 16:30 – 19:45**

Μετά την ολοκλήρωση του σεμιναρίου, το ΕΙΑΣ προσφέρει **δωρεάν** στους συμμετέχοντες **έξι ώρες επιπρόσθετης εκπαίδευσης** σε διάστημα δύο μηνών από τη λήξη του σεμιναρίου, οι οποίες κατανέμονται σε δύο εκπαιδευτικές συναντήσεις (διάρκειας 2 ωρών η κάθε μία) για follow-up πρακτικής εφαρμογής και δύο ώρες παρακολούθησης μέσω διαδικτύου (webinar).

Περιεχόμενο του Σεμιναρίου:

1^η Ενότητα: Power selling: Τα βήματα της σύγχρονης ασφαλιστικής πώλησης

Στην Ενότητα αυτή θα μάθετε πως να:

- ✓ Χρησιμοποιείτε αποτελεσματικά μια οργανωμένη παρουσίαση με στόχο το κλείσιμο της πώλησης
- ✓ Ξεκινάτε την παρουσίαση σας με αντικειμενικό σκοπό το κλείσιμο και όχι το χάσιμο χρόνου
- ✓ Ξεκαθαρίζετε από την αρχή τη θέση σας με τον πελάτη
- ✓ Καταλαβαίνετε έγκαιρα τον υποψήφιο που δεν ενδιαφέρεται
- ✓ Ενεργοποιείτε τους δείκτες ενδιαφέροντος του πελάτη
- ✓ Κάνετε τον πελάτη να παίρνει αβίαστα την αγοραστική απόφαση
- ✓ Ξεπερνάτε τις αντιρρήσεις και τους υπαινιγμούς
- ✓ Χρησιμοποιείτε το χρόνο σας αποφασιστικά
- ✓ Ξεχωρίζετε τους ποιοτικούς υποψήφιους
- ✓ Καταλαβαίνετε τον πελάτη που σας λέει ψέματα
- ✓ Κλείνετε ΑΜΕΣΑ την πώληση !

2^η Ενότητα: Οργανωμένη Εξεύρεση & Προσέγγιση Πελατών

Στην Ενότητα αυτή θα μάθετε πως να:

- ✓ Έχετε όλες τις πρακτικές λύσεις στις ερωτήσεις και ανησυχίες σας, σχετικά με το πως θα βρείτε και πως θα προσεγγίσετε υψηλής ποιότητας πελάτες που θα αγοράσουν από εσάς!
- ✓ Έχετε περισσότερη συγκρότηση και αυτοπεποίθηση όταν μιλάτε με κάποιον που θέλετε να γίνει πελάτης σας!

- ✓ Δεν είστε ακόμα ένας «ενοχλητικός πωλητής» στα μάτια του υποψήφιου πελάτη.
- ✓ Έχετε την αντιμετώπιση και το σεβασμό που σας αξίζει από όλους εκείνους που προσεγγίζετε για να πουλήσετε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας!
- ✓ Λειτουργείτε με περισσότερη αυτοπεποίθηση και λιγότερο άγχος στον τομέα της εξεύρεσης πελατών.
- ✓ Μπορείτε να επιλέγετε τους σωστούς υποψήφιους πελάτες που δεν θα σας ταλαιπωρούν με την καχυποψία, την αμφισβήτηση και τις αναβολές για να αγοράσουν.

Θεματολογία Ενότητας:

- Πώς να προσεγγίσω συγγενείς και φίλους διακριτικά; Τι να τους πω και πώς;
- Πώς να κάνω πελάτες μου όλους εκείνους από τους οποίους αγοράζω σε καθημερινή βάση;
- Πώς να ξεπερνάω την αμφισβήτηση και καχυποψία του περιβάλλοντός μου στο να μου δώσουν συστάσεις;
- Με ποιους άμεσους και πρακτικούς τρόπους μπορώ να έχω μια ανεξάντλητη εισροή υποψηφίων;
- Μπορώ να εξειδικεύω σε επαγγέλματα που εγώ θέλω και που μου ταιριάζουν;
- Πώς να προσεγγίσω μεγάλους πελάτες; (Αναλυτικά με σύγχρονα κείμενα)
- Με ποιες στρατηγικές μπορώ να πουλήσω στο προσωπικό των πελατών μου;
- Τι να πω σε παλιούς ξεχασμένους γνωστούς που ντρέπομαι να προσεγγίσω;
- Τι τρόπο να χρησιμοποιήσω για να πουλήσω διακριτικά στους υπάρχοντες πελάτες μου; (Μεθοδολογία και κείμενα)
- Πώς να χρησιμοποιήσω τις κλαδικές εκθέσεις για να βρίσκω μεγάλους πελάτες και να κλείνω δουλειές; (Βήμα- βήμα, Όλα τα κείμενα)
- Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος για να ζητώ συστάσεις;
- Μπορώ να χτίσω ένα «πυραμιδικό σύστημα» επαγγελματικών συστάσεων και πώς; (Με ειδικά κείμενα)
- Τι είναι το Project Pyramid και πώς να εξασφαλίζω τη συνεργασία μεγάλων κέντρων επιρροής;
- Τι είναι το Project Group Exhibition; Πώς να το χρησιμοποιώ;
- Τι είναι και πως μπορώ να αξιοποιήσω το Seminar Selling;
- Πώς να προσεγγίσω δικηγόρους, γιατρούς, φοροτεχνικούς; (Με κείμενα)
- Πώς αποδεικνύονται στην πράξη όλες αυτές οι τεχνικές ;

3^η Ενότητα: Telemarketing – Τεχνικές Κλεισίματος του ραντεβού από το τηλέφωνο

Στην Ενότητα αυτή θα μάθετε πως να :

- ✓ Χρησιμοποιείτε μια συγκεκριμένη μεθοδολογία βήμα προς βήμα, μέσα από την οποία θα μπορείτε με επιτυχία να κλείνετε ραντεβού με ποιοτικούς υποψήφιους πελάτες.
- ✓ Αντιμετωπίζετε εύκολα και αβίαστα όλες τις αντιρρήσεις για το κλείσιμο του ραντεβού, χρησιμοποιώντας επίκαιρα και αποτελεσματικά κείμενα.
- ✓ Επικοινωνείτε με ανθρώπους-κλειδιά, αντιμετωπίζοντας δημιουργικά την «προστατευτική» γραμματέα.
- ✓ Επιλέγετε το ύψος και το στυλ που χρησιμοποιήσετε στο τηλέφωνο.
- ✓ Επιλέγετε τις κατάλληλες λίστες για να τηλεφωνείτε.
- ✓ Απορρίπτετε πρώτοι όλους όσους είναι αρνητικοί και δεν ενδιαφέρονται.

Στη συγκεκριμένη ενότητα θα πάρετε κείμενα-κλειδιά για κάθε περίπτωση, για κάθε προϊόν, για κάθε αντίρρηση, ελιγμό, δισταγμό ή αμφισβήτηση πελάτη.

Η δύναμη των τεχνικών αποδεικνύεται κατά τη διεξαγωγή των ειδικών ασκήσεων που γίνονται σε όλη τη διάρκεια του σεμιναρίου.

Πρόκειται για μια μεθοδολογία βασισμένη σε μια σύγχρονη στρατηγική τόσο ευέλικτη, ευαίσθητη και αποτελεσματική, που θα εντυπωσιάσει και θα ικανοποιήσει κάθε απαιτητικό συμμετέχοντα!

Εισηγητής του σεμιναρίου είναι ο **κ. Άκης Αγγελάκης**, Authorized Trainer & Counselor.



Σκοπός του Σεμιναρίου είναι:

οι συμμετέχοντες να μάθουν να χρησιμοποιούν μία ολοκληρωμένη μεθοδολογία πώλησης βάσει αναγκών με εγγυημένη 100% επιτυχία κλεισίματος. Να κλείνουν αποτελεσματικά και ποιοτικά ραντεβού από το τηλέφωνο με σωστούς υποψηφίους πελάτες. Και τέλος οι συμμετέχοντες στη λήξη του σεμιναρίου θα έχουν στη διάθεσή τους σύγχρονες μεθόδους εξεύρεσης και προσέγγισης επαγγελματιών πελατών.

Το Σεμινάριο απευθύνεται:

σε νέους αλλά και έμπειρους ασφαλιστικούς συμβούλους/διαμεσολαβητές που θέλουν να αυξήσουν τα παραγωγικά τους αποτελέσματα μέσα από συγκεκριμένες μεθοδολογίες και στρατηγικές που είναι εφαρμοσμένες με απόλυτη επιτυχία στην πράξη. Σε εργαζομένους και στελέχη ασφαλιστικών εταιριών, επιχειρήσεων και γραφείων ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και σε όλους όσους ενδιαφέρονται να εμπλουτίσουν και εμβαθύνουν τις γνώσεις τους πάνω στα θέματα των Σεμιναρίων.

Αιτήσεις Συμμετοχής θα γίνονται δεκτές μέχρι και την Δευτέρα 3 Οκτωβρίου 2016.

Σύντομο Βιογραφικό Εισηγητή:

Ο **κ. Άκης Αγγελάκης** είναι συγγραφέας 30 βιβλίων και σύμβουλος επιχειρήσεων σε θέματα πωλήσεων, προσωπικής ανάπτυξης, επικοινωνίας, επίτευξης στόχων & business / life coaching. Είναι κάτοχος Master στο Ναυτασφαλιστικό Δίκαιο. Πιστοποιημένος εκπαιδευτής στη δημιουργία, εποπτεία και υλοποίηση εκπαιδευτικών προγραμμάτων μάντζμεντ, κάτοχος πτυχίων των LFST, Nottingham Polytechnic, University of Wales & Southampton University. Έχει παρακολουθήσει σεμινάρια Ψυχολογίας στο Ανοιχτό Ψυχοθεραπευτικό Κέντρο και είναι απόφοιτος του διεθνούς Οργανισμού Sundoor International σε θέματα παρακίνησης ανθρώπινου δυναμικού, ηγεσίας και ειδικών ασκήσεων υποκίνησης. Απόφοιτος Life Coaching Skills, Counselling Skills, Δεξιοτήτων Συμβουλευτικής και Συνθετικής Συμβουλευτικής Προσέγγισης (Edexcel).

Έχει διατελέσει σύμβουλος μεγάλων πολυεθνικών εταιριών και ειδικός συνεργάτης κρατικών οργανισμών σε θέματα Παρακίνησης, Ανθρώπινων σχέσεων, Πωλήσεων, Επικοινωνίας & Ψυχολογίας της Επίτευξης. Έχει επίσης καταρτίσει μακροχρόνια εκπαιδευτικά προγράμματα για πολλές πολυεθνικές και Ελληνικές εταιρίες. Ομιλίες και σεμινάρια του διεξάγονται σε ολόκληρη την Ελλάδα και Κύπρο για λογαριασμό Πανεπιστημίων, Επιμελητηρίων και άλλων φορέων και ιδιωτικών επιχειρήσεων.

Κόστος Συμμετοχής στο Σεμινάριο: 250€

Για τις Εταιρίες που θα έχουν **πολλαπλή συμμετοχή** (τρία ή περισσότερα άτομα) σε αυτό το Σεμινάριο, παρέχεται έκπτωση 10% και το κόστος διαμορφώνεται σε **225€**.

ΩΡΟΛΟΓΙΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

10, 11, 17, 18 & 24 Οκτωβρίου 2016

• 16:30 – 18:00

18:00 – 18:15 (διαλ.)

• 18:15 – 19:45



ΟΑΕΔ

Σας ενημερώνουμε πως οι υπηρεσίες μας μπορούν να επιδοτηθούν μέσω του ΟΑΕΔ (ΛΑΕΚ 0,24%). Ο ΟΑΕΔ παρέχει στις Εταιρίες τη δυνατότητα εκπαίδευσης του προσωπικού τους εκμεταλλευόμενες το 0,24% από τις εργοδοτικές εισφορές. Περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να βρείτε στο site του ΟΑΕΔ <http://laek.oaed.gr>

Για συμπληρωματικές πληροφορίες και διευκρινίσεις οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να απευθύνονται στο ΕΙΑΣ (Τ: 210 9219660 & 210 9219684, E-mail: eiasinfo@eias.gr & eias@ath.forthnet.gr).

Ενδοεπιχειρησιακή Εκπαίδευση

Σας ενημερώνουμε ότι το ΕΙΑΣ έχει τη δυνατότητα σχεδιασμού και υλοποίησης με θεματολογία κατ' επιλογήν για τα στελέχη διαφόρων εταιριών και ενδοεπιχειρησιακά. Το ΕΙΑΣ μπορεί να προσαρμόσει τα εκπαιδευτικά του προγράμματα στο επίπεδο των γνώσεων, ιδιαιτεροτήτων και συγκεκριμένων αναγκών για εκπαίδευση του διοικητικού και παραγωγικού δυναμικού κάθε επιχείρησης.

Παρακαλούμε να δώσετε την κατά την κρίση σας αναγκαία δημοσιότητα στην εγκύκλιο αυτή.

Με εκτίμηση,

Δρ. Γιάννης Παπακωνσταντίνου
Γενικός Διευθυντής Ε.Ι.Α.Σ.

Συνημμένα: Αίτηση Συμμετοχής

Προς το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών
Λ. Συγγρού 106, 117 41 ΑΘΗΝΑ
Τ: 210 9219660, F: 210 9219917
e-mail: eiasinfo@eias.gr

Σας γνωρίζουμε ότι στο Σεμινάριο **"Life Selling Skills Certificate (LSSC)"**, που θα πραγματοποιηθεί στις **10, 11, 17, 18 & 24 Οκτωβρίου 2016**, από την Εταιρία μας θα μετάσχουν οι ακόλουθοι:

ΑΙΤΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ				
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΕΡΓΑΣΙΑ-ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛ.:	EMAIL:
•				
•				
•				
•				
•				

Όροι συμμετοχής & πληρωμής:

- Η συμμετοχή στα Προγράμματα/Σεμινάρια του Ε.Ι.Α.Σ. κατοχυρώνεται με την κατάθεση της αίτησης συμμετοχής και του ποσού των διδάκτρων στους παρακάτω τραπεζικούς λογαριασμούς του ΕΙΑΣ.

Η πληρωμή των διδάκτρων μπορεί να γίνει είτε στα γραφεία του ΕΙΑΣ με μετρητά ή με πιστωτική κάρτα (με επιβάρυνση 2% των τραπεζικών εξόδων) είτε με κατάθεση σε έναν από τους ακόλουθους τραπεζικούς λογαριασμούς του ΕΙΑΣ:

ALPHA BANK: 114-00-2786006633

IBAN: GR8101401490114002786006633

ΕΘΝΙΚΗ: 142/48003627

IBAN: GR6501101420000014248003627

ΠΕΙΡΑΙΩΣ: 5032013025-298

IBAN: GR6801720320005032013025298

EUROBANK: 0026.0141.47.0200566956

IBAN: GR4002601410000470200566956

- Αντίγραφο του καταθετηρίου παρακαλούμε να σταλεί είτε ηλεκτρονικά με mail στο eiasinfo@eias.gr είτε με fax στον αριθμό 210 9219917. Είναι απαραίτητο να αναγράφετε το ονοματεπώνυμο σας ή την εταιρία σας καθώς και τον τίτλο του σεμιναρίου στην κατάθεση.

Επιστροφή διδάκτρων/Πολιτική ακύρωσης:

Δίδακτρα **επιστρέφονται** στις παρακάτω περιπτώσεις:

- Εφόσον γίνει γραπτή ενημέρωση στο ΕΙΑΣ τουλάχιστον πέντε (5) ημερολογιακές ημέρες πριν την έναρξη του Σεμιναρίου. Δίνεται επίσης η δυνατότητα να γίνει είτε αντικατάσταση του συμμετέχοντα είτε να μεταφερθεί το ποσό της συμμετοχής σε μελλοντικό Σεμινάριο του ΕΙΑΣ.
- Σε περίπτωση ακύρωσης του Σεμιναρίου από τον διοργανωτή (ΕΙΑΣ).

Δίδακτρα **δεν επιστρέφονται** στην περίπτωση που ο ενδιαφερόμενος ακυρώσει τη συμμετοχή του τις τελευταίες πέντε (5) ημερολογιακές ημέρες πριν την έναρξη του Σεμιναρίου ή εάν για οποιαδήποτε λόγο δεν προσέλθει στο Σεμινάριο χωρίς προειδοποίηση.

* Παρακαλούμε όπως συμπληρώσετε στον παρακάτω πίνακα τα στοιχεία όπου επιθυμείτε να εκδοθεί το σχετικό παραστατικό (Απόδειξη ή Τιμολόγιο Παροχής Υπηρεσιών, Ατομικά στοιχεία για Φυσικά Πρόσωπα ή της Εταιρίας σας).

ΕΙΔΟΣ ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΟΥ																
ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ☐					ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ☐											
ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ: _____					ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: _____											
ή ΑΤΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: _____					ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: _____											
ΑΦΜ: _____					ΔΟΥ: _____											
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____			ΠΟΛΗ: _____			Τ.Κ.: _____										
ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____			FAX: _____			EMAIL: _____										
Το παρόν πρόγραμμα θα το υποβάλλετε στο 0,24% του ΟΑΕΔ/ΛΑΕΚ; ΝΑΙ ☐ ΟΧΙ ☐																
Ονοματεπώνυμο Υπευθύνου: _____																

ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ: _____ ΣΦΡΑΓΙΔΑ/ΥΠΟΓΡΑΦΗ: _____