

## ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

### ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Ακαδημαϊκή Συνεργασία Ε.Ι.Α.Σ και Πανεπιστημίου Πειραιώς

κάθε Τετάρτη, 15:00 -19:10, από την Τετάρτη, 6 Ιουνίου

έως και την Τετάρτη, 11 Ιουλίου 2018

Η Ακαδημαϊκή συνεργασία μεταξύ του **Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών** και του **Πανεπιστημίου Πειραιώς**, η οποία εκφράζεται στο **Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης Διοίκησης Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων**, εμπεριέχει την πλέον σύγχρονη και πλουσιότερη εφικτή τεχνογνωσία Management και, ειδικότερα, Sales Management και Sales Force Management, ικανή να εγγυηθεί τους πλέον καινοτομικούς, συστηματικούς και αποτελεσματικούς τρόπους Διοίκησης των φυσικών ή ανθρώπινων Δικτύων Πωλήσεων και των λειτουργιών τους.

Η εν λόγω ακαδημαϊκή συνεργασία κομίζει εξαιρετικά σύγχρονα «εφόδια» διοίκησης, στηριζόμενα στη διεθνή θεωρία και βιβλιογραφία Management και πρωτίστως, στις αποδεδειγμένα επιτυχείς και αποτελεσματικές πρακτικές Sales Management και Sales Force Management.

- Γνωρίζουμε ότι οι πελάτες μας δεν είναι πλέον physical ή citizens, αλλά phygital (physical και digital) και netizens (internet citizens);
- Γνωρίζουμε ότι οι νέοι συνεργάτες μας επικοινωνούν λιγότερο «δια ζώσης» και περισσότερο ψηφιακά, στις πλατφόρμες των Social Media;
- Γνωρίζουμε τις δυνατότητες ανάπτυξης πελατολογίου και προσέλκυσης νέων συνεργατών, με «όχημα» αυτές τις πλατφόρμες των Social Media;
- Πώς διεισδύουμε στις αγορές αυτών των νέων (ψηφιακών) πελατών μας και πώς προσελκύουμε αυτήν τη νέα γενιά «ψηφιακών» συνεργατών μας;
- Σε αυτό το περιβάλλον, ποιοί είναι οι νέοι στόχοι μας και πώς τους επιτυγχάνουμε;
- Πώς αξιοποιούμε τις δυνάμεις του Γραφείου Πωλήσεων μας ή του Δικτύου Πωλήσεων που διευθύνουμε, προς αυτές τις νέες κατευθύνσεις;
- Ποιό είναι το νέο μοντέλο Management που καλούμαστε να ακολουθήσουμε;



Η Ακαδημαϊκή συνεργασία του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών και του Πανεπιστημίου Πειραιώς, απαντά πλήρως, επιστημονικά και εφαρμοσμένα, στα προηγούμενα ερωτήματα, «φωτίζει» τις πλέον απαιτητικές διαστάσεις τους και παρέχει άριστα «εργαλεία» αποτελεσματικής και αναπτυξιακής Διοίκησης Πωλήσεων και Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων, στους συμμετέχοντες στο Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης.

#### Περιγραφή και Θεματολογία

Κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών, τα ανθρώπινα ή φυσικά Δίκτυα Πωλήσεων (Δίκτυα Agency, Πρακτορειακά και Μεσιτικά Δίκτυα Πωλήσεων) αντιμετωπίζουν πρωτόγνωρες προκλήσεις, νέες απαιτήσεις και σημαντικές αλλαγές, οι οποίες επηρεάζουν, ολόενα και πιο πολύ, το περιβάλλον τους, την οργανωτική τους δομή, τις λειτουργίες και την απόδοσή τους.

Η πολυετής ύφεση της οικονομίας μας, έχει αφήσει το «αποτύπωμα» της στην απόδοση των Δικτύων Πωλήσεων, καθώς έχουν επηρεαστεί το εισόδημα και η αγοραστική δύναμη των καταναλωτών και, επομένως, των δυναμικών πελατών τους.

Η διεύρυνση της «δεξαμενής» των ανέργων, έχει και αυτή επιδράσεις στο εισόδημα των νοικοκυριών, αλλά ταυτόχρονα παρέχει μεγάλες ευκαιρίες προσέλκυσης νέων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, στοιχείο που μπορεί να συμβάλει στην ισχυροποίηση των ανθρώπινων ή φυσικών Δικτύων Πωλήσεων, στον εμπλουτισμό της στελέχωσης και στην επαύξηση της απόδοσής τους.

Οι νέες τεχνολογίες παρέχουν σημαντικές ευκαιρίες περαιτέρω ανάπτυξης των πωλήσεων, αφού μία νέα γενιά δυνητικών πελατών εμφανίζεται και μπορεί να επικοινωνεί μαζί τους, με «όχημα» τις ψηφιακές πλατφόρμες των μέσων κοινωνικής δικτύωσης.

Η κάμψη του συστήματος Κοινωνικών Ασφαλίσεων επηρεάζει και αυτή τον «κόσμο» των ανθρώπινων ή φυσικών Δικτύων Πωλήσεων, αφού ανησυχεί το πελατειακό τους κοινό και καλεί τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές να προτείνουν ουσιαστικές λύσεις μακράς πνοής.

Τέλος, το νέο θεσμικό πλαίσιο που διέπει την ασφαλιστική αγορά μας, επηρεάζει και αυτό το περιβάλλον της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και καλεί τα ανθρώπινα ή φυσικά Δίκτυα Πωλήσεων να λειτουργούν ακόμη πιο συντεταγμένα και μεθοδικά, στο πλαίσιο των απαιτήσεων του.



**Η Διοίκηση των ανθρώπινων ή φυσικών Δικτύων Πωλήσεων καθίσταται, έτσι, ακόμη πιο απαιτητική και περίπλοκη, ενώ καλεί τους επί κεφαλής τους (Διευθυντές και Επιθεωρητές Πωλήσεων, Agency και Unit Managers, Πράκτορες και Μεσίτες Ασφαλίσεων) να ανταποκριθούν στις νέες απαιτήσεις και στις νεοδιαμορφωμένες συνθήκες του ρόλου τους.**

- Να εγγυηθούν την επίτευξη των στόχων που αναλαμβάνουν.
- Να αναπτύσσουν και να προσελκύουν αξιόλογα νέα στελέχη πωλήσεων, υψηλής απόδοσης.
- Να συγκροτούν και να διοικούν Sales Teams υψηλών προσόντων ποιότητας και παραγωγικότητας.
- Να εγγυώνται την επίτευξη υψηλών ποιοτικών δεικτών απόδοσης, όπως υψηλής διατηρησιμότητας και ανανεωσιμότητας εργασιών, επικερδούς Product Mix, κ.ο.κ.

**Το εν λόγω Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης στη Διοίκηση Πωλήσεων και στη Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων αναλύει τις προαναφερόμενες αλλαγές και εξελίξεις, καθώς και τις επιδράσεις τους στα ανθρώπινα ή φυσικά Δίκτυα Πωλήσεων, ενώ προτείνει τεκμηριωμένους και εμπειριστάτους τρόπους αποτελεσματικής ανάπτυξης και διοίκησής τους, αλλά και ανάπτυξης και διοίκησης των πόρων τους, των λειτουργιών και των εργασιών τους.**

Σε αυτό το πλαίσιο, οι **Θεματικές Ενότητες του Προγράμματος** έχουν ως εξής:

- α.** Νέο Οικονομικό και Θεσμικό Περιβάλλον, Περιβάλλον Αγοράς και Απορρέουσες Ευκαιρίες Πωλήσεων
- β.** Στοχοθεσία και Προγραμματισμός Πωλήσεων & Ανθρώπινων Πόρων
- γ.** Προσέλκυση, Αξιολόγηση, Επιλογή & Καθοδήγηση Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων
- δ.** Εκπαίδευση και Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων
- ε.** Οργάνωση «Δυνάμεων» Σύγχρονων Ασφαλιστικών Γραφείων Πωλήσεων
- στ.** Ηγεσία και η «Τέχνη» της Διεύθυνσης
- ζ.** Εποπτεία Επίτευξης & Υπέρβασης Στόχων Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων
- η.** Καινοτομική Στρατηγική και Τακτική Ανάπτυξης Πωλήσεων
- θ.** Θέματα Ειδικού Ενδιαφέροντος
  - Αξιοποίηση Social Media
  - Marketing Ασφαλιστικών Υπηρεσιών
  - Financial Planning Management
- ι.** Business Plan Project

Οι προαναφερόμενες ενότητες εμπεριέχουν πλούτο δεδομένων, στατιστικών μεγεθών διεθνούς και ελληνικής τεχνολογίας, workshops και case studies, ενώ η ανάπτυξή τους θα εξελίσσεται κατά τρόπο διαδραστικό και συμμετοχικό.

### **Σε ποιους απευθύνεται**

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε:

- α.** Διοικητικά Στελέχη Πωλήσεων Ασφαλιστικών Εταιρειών και Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης (Διευθυντές Πωλήσεων, Επιθεωρητές Πωλήσεων και Account Managers)
- β.** Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης που ασκούν καθήκοντα Management (Agency Managers, Unit Managers, Πράκτορες και Μεσίτες Ασφαλίσεων, ...)
- γ.** Στελέχη εκπαίδευσης, Ανθρώπινου Δυναμικού και άλλων Τομέων Δραστηριότητας των Ασφαλιστικών Εταιρειών και των Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, που επιθυμούν να διευρύνουν τις παραστάσεις τους, να αποκτήσουν αναλυτικές «εικόνες» της Διοίκησης Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού

Πωλήσεων, ώστε να μπορούν να ενισχύσουν ακόμη πιο πολύ την απόδοση της εργασίας τους και να ανατοποθετήσουν, εάν το επιθυμούν, τις προοπτικές εξέλιξής τους.

**δ.** Ενδιαφερομένους που επιθυμούν να ισχυροποιήσουν και να εκσυγχρονίσουν την τεχνογνωσία τους, τις γνώσεις και τις εμπειρίες τους στη Διοίκηση Πωλήσεων και στη Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων, προς τον σκοπό περαιτέρω ισχυροποίησης των προοπτικών επαγγελματικής σταδιοδρομίας τους.

### Στόχοι Προγράμματος

Το εν λόγω Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης έχει τους εξής κύριους στόχους:

- Να αναλύσει διεξοδικά τους παράγοντες που επιδρούν και επηρεάζουν την αποτελεσματικότητα της λειτουργίας και της απόδοσης των ανθρώπινων ή φυσικών Δικτύων Πωλήσεων
- Να προτείνει, εν μέσω των σημαντικών εξελίξεων και αλλαγών, τα ενδεδειγμένα μοντέλα οργάνωσης και λειτουργίας αυτών των Δικτύων Πωλήσεων
- Να προτείνει τεκμηριωμένους τρόπους επαύξησης της απόδοσης και της αποτελεσματικότητάς τους
- Να συμβάλει στην αύξηση των πωλήσεων τους, δια της εφαρμογής κατάλληλων μεθόδων διοίκησης τους
- Να παρουσιάσει, κατά τρόπο εμπειριστατωμένο τις προκλήσεις και τις συνθήκες του «αύριο», προς τον σκοπό της αξιοποίησής τους δια των κατάλληλων μοντέλων οργάνωσης και διοίκησης.

Στο σύνολο των ενότητων του, το Πρόγραμμα επιδιώκει να εμψυχήσει στα συμμετέχοντα στελέχη άριστο πνεύμα διοίκησης και εμπράκτως να συμβάλει στην περαιτέρω ανέλιξη των σχετικών δεξιοτήτων, γνώσεων, αντιλήψεων και εμπειριών τους.

### Επιστημονικός Υπεύθυνος και Εισηγητές

Διδάσκοντες στο Πρόγραμμα είναι Πανεπιστημιακοί Καθηγητές και Τεχνογνώστες της Ασφαλιστικής Αγοράς, ειδικότερα της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, ως ακολούθως:

- ο **κος Γιάννης Πολλάλης**, Επιστημονικός Υπεύθυνος του Προγράμματος, Καθηγητής Στρατηγικής Διοίκησης και Ηγεσίας του Πανεπιστημίου Πειραιώς και Επισκέπτης Καθηγητής του Syracuse University της Νέας Υόρκης. Ο κος Γ. Πολλάλης είναι Διευθυντής του Εργαστηρίου Στρατηγικής Ηγεσίας και Ψηφιακού Μετασχηματισμού του Πανεπιστημίου Πειραιώς, διαθέτων πλούσιο συγγραφικό και επιστημονικό έργο, αλλά και σημαντικές και αξιοπρόσεχτες παραστάσεις διοίκησης, οργάνωσης και ανάπτυξης πολυεθνικών οργανισμών και ελληνικών επιχειρησιακών ομίλων, κυρίως των τομέων παροχής υπηρεσιών και retail business.
- ο **κος Αντώνης Κατσαλής**, διδάκτωρ του Exeter University της Μ. Βρετανίας, με υψηλή εξειδίκευση επί θεμάτων Επικοινωνίας, Οργάνωσης και Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων. Ο κος Α. Κατσαλής διαθέτει σημαντική εμπειρία και εξειδίκευση στην ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων και στην οργάνωση και τη διοίκησή του κατά τρόπους που επιδρούν θετικά στην απόδοση της εργασίας του, την καθιστούν καινοτομική και πολλαπλασιάζουν το αποτέλεσμα της.
- ο **κος Γεράσιμος Βασιλείου**, με αξιοσημείωτες σπουδές Διοίκησης Επιχειρήσεων και Ανθρωπίνων Πόρων, κάτοχος του Μεταπτυχιακού Τίτλου Σπουδών MBA του Kingston University της Μ. Βρετανίας. Ο κος Γ. Βασιλείου διαθέτει μακρά διευθυντική εμπειρία Διοίκησης και Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού σε διεθνή περιβάλλοντα εργασίας. Σήμερα είναι Σύμβουλος Επιχειρήσεων, Πολυεθνικών και Ελληνικών, επί θεμάτων Ανάπτυξης Ανθρωπίνων Πόρων και Διοίκησης Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων.

### Μαθησιακό Μοντέλο

Το ακολουθούμενο μαθησιακό μοντέλο είναι πολυσχιδές και εμπεριέχει έντονα στοιχεία διάδρασης, συστηματικής ανταλλαγής εμπειριών, μαθησιακά videos, ασκήσεις εργασίας και ασκήσεις προσομοίωσης, workshops και αναλύσεις εναλλακτικών καταστάσεων διοίκησης (case studies). Παρέχονται πλήρεις επιστημονικές σημειώσεις, tests αξιολόγησης προσωπικοτήτων και styles ηγεσίας, καθώς και υπερσύγχρονες βιβλιογραφικές αναφορές.

### Τίτλοι Σπουδών και αναγνωρισιμότητα

Οι απόφοιτοι του Προγράμματος θα λάβουν **Βεβαίωση Μετεκπαίδευσης στη Διοίκηση Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων**, του Πανεπιστημίου Πειραιώς και του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, ενώ θα εμφανίζονται εσαεί στις κατάλληλες ενότητες των ιστοσελίδων του Πανεπιστημίου και του Ινστιτούτου.

Το εν λόγω Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης και οι χορηγούμενοι τίτλοι σπουδών τυγχάνουν ευρείας απήχησης και αναγνωρισιμότητας μεταξύ των παραγόντων της ασφαλιστικής αγοράς μας, καθώς πιστοποιούν την υψηλή τεχνογνωσία Διοίκησης Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων, ενώ αντανakλούν στο επιστημονικό και ακαδημαϊκό κύρος του Πανεπιστημίου Πειραιώς και στην εφαρμοσμένη ασφαλιστική τεχνογνωσία του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών.



## Διάρκεια, Ημερομηνίες και Εγκαταστάσεις Διεξαγωγής

Το Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης έχει διάρκεια **σαράντα (40) εκπαιδευτικών ωρών**, συμπεριλαμβανομένης ειδικής εκπαιδευτικής ενότητας e-learning, και θα διεξαχθεί στις εγκαταστάσεις του Ε.Ι.Α.Σ. και, κατόπιν ανακοίνωσης, στις εγκαταστάσεις του Πανεπιστημίου Πειραιώς, **κάθε Τετάρτη, 15:00 – 19:10, από την Τετάρτη, 6 Ιουνίου έως και την Τετάρτη, 11 Ιουλίου**. Αναλυτικά, οι ημερομηνίες διεξαγωγής του Προγράμματος ως εξής:

- **Τετάρτη 6 Ιουνίου**
- **Τετάρτη 13 Ιουνίου**
- **Τετάρτη 20 Ιουνίου**
- **Τετάρτη 27 Ιουνίου**
- **Τετάρτη 4 Ιουλίου**
- **Τετάρτη 11 Ιουλίου**

## Κόστος Συμμετοχής

### Εταιρείες – Μέλη ΕΙΑΣ

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€680**
- πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€460** ανά συμμετοχή

### Εταιρείες - μη Μέλη ΕΙΑΣ

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€800**
- πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€680** ανά συμμετοχή

### Μέλη ΕΙΑΣ ALUMNI SOCIETY

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€340**

### Εξέταστρα Πιστοποίησης: €40

## Αιτήσεις εγγραφής & Τρόποι πληρωμής

Οι **αιτήσεις εγγραφής** στο πρόγραμμα, θα γίνονται δεκτές έως και την **Παρασκευή, 1 Ιουνίου 2018**.

Με την αίτηση συμμετοχής προκαταβάλλεται ποσοστό 50% των διδάκτρων, ενώ το υπόλοιπο αποπληρώνεται έως τη λήξη του προγράμματος. Παρέχεται, επίσης, η δυνατότητα αποπληρωμής των διδάκτρων σε έξι ισόποσες μηνιαίες δόσεις μέσω πιστωτικής κάρτας.

## Τώρα και σε περιβάλλον webinar

Η διαδικτυακή παρακολούθηση του προγράμματος προϋποθέτει: γραμμή ADSL με ταχύτητα ανώτερη των 2 Mbps, μέσω Η/Υ ή άλλης φορητής συσκευής. Σύγχρονο Η/Υ με μοντέρνο Internet browser (τελευταίες εκδόσεις Mozilla, Chrome, Edge, Safari) με εγκατεστημένο τον Flash Player. Προτείνεται να συνδεθείτε από δίκτυο που δεν έχει περιορισμούς στην πρόσβαση ιστοσελίδων όπως συνήθως γίνεται σε εταιρικά περιβάλλοντα.



## ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΦΟΡΟΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

Το πρόγραμμα είναι εντάξιμο στην επιδότηση ΟΑΕΔ/ΛΑΕΚ (0,24%), ενώ, ειδικά για τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές, σημειώνουμε ότι οι εκπαιδευτικές δαπάνες φοροεκπίπτουν.

- **Αίτηση Συμμετοχής**, επισυνάπτεται ακολούθως

## Προεγγραφείτε τώρα!

Εάν προεγγραφείτε έως την **Παρασκευή 18 Μαΐου 2018**, θα έχετε **έκπτωση 30%** επί των αναγραφόμενων διδάκτρων, πλην αυτών της **ALUMNI SOCIETY** που αυτοχρηματοδοτούν τα δίδακτρα τους.

## ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

### ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

#### Ακαδημαϊκή Συνεργασία Ε.Ι.Α.Σ και Πανεπιστημίου Πειραιώς

Για τη συμμετοχή σας στο **Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ & ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ** του **ΕΙΑΣ** σε συνεργασία με το **Πανεπιστήμιο Πειραιώς**, παρακαλούμε όπως αποστείλετε, το αργότερο **μέχρι και την Παρασκευή 1 Ιουνίου**, τη συμπληρωμένη αίτηση εγγραφής και το αντίγραφο του τραπεζικού καταθετηρίου είτε ηλεκτρονικά στο e-mail: [eiasinfo@eias.gr](mailto:eiasinfo@eias.gr) είτε με fax στο 210 9219917. Προτείνουμε να αξιοποιήσετε τις προθεσμίες προεγγραφής ώστε να έχετε την έκπτωση 30%.

#### ΑΙΤΗΣΗ ΕΓΓΡΑΦΗΣ

με φυσική παρουσία  webinar

#### ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

- |  |          |                 |
|--|----------|-----------------|
| • ΕΠΩΝΥΜΟ:   | ΟΝΟΜΑ:   | ΠΑΤΡΩΝΥΜΟ:      |
| • Διεύθυνση κατοικίας:   | Περιοχή: | Τ.Κ.:           |
| • Διεύθυνση εργασίας:  | Περιοχή: | Τ.Κ.:           |
| • Τηλ. Γραφείου:   | Οικίας:  | Κινητό:         |
| • Fax:   | e-mail:  | Ημερ. Γέννησης: |
| • Αναφέρατε την παρούσα επαγγελματική σας απασχόληση: -----<br>----- |          |                 |

#### ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Απόφοιτος:  
ΑΕΙ  ΤΕΙ  ΑΛΛΗ ΣΧΟΛΗ

Όνομα & Τμήμα Σχολής:  
-----

Αντικείμενο Σπουδών:  
-----

#### Ξένες Γλώσσες:

Άριστα Καλά Μέτρια

#### Αγγλικά

#### Άλλες Γλώσσες:

#### ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑ

Αναφέρατε την παρούσα και τις προηγούμενες εργασίες σας αρχίζοντας από την πιο πρόσφατη:

Εργοδότης	Από - Έως	Εργασία – Καθήκοντα
1.		
2.		
3.		

### ΟΡΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ & ΤΡΟΠΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

**• ΚΑΤΑΘΕΣΗ ΣΕ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ ΤΟΥ ΕΙΑΣ:**

ALPHA BANK: 114-00-2786006633  IBAN: GR8301401140114002786006633  
 ΕΘΝΙΚΗ: 142-48003627  IBAN: GR6501101420000014248003627  
 ΠΕΙΡΑΙΩΣ: 5032013025-298  IBAN: GR6801720320005032013025298  
 EUROBANK: 0026.0141.47.0200566956  IBAN: GR4002601410000470200566956

ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΤΟ ΤΑΜΕΙΟ ΤΟΥ ΕΙΑΣ:  **ΜΕ ΜΕΤΡΗΤΑ**  **ΜΕ ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΑΡΤΑ:**  **MasterCard**  **VISA**

- Αντίγραφο του καταθετηρίου παρακαλούμε να σταλεί είτε ηλεκτρονικά με mail στο [eiasinfo@eias.gr](mailto: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:**

Διδάκτρα **επιστρέφονται** στις παρακάτω περιπτώσεις:

- Εφόσον γίνει γραπτή ενημέρωση στο ΕΙΑΣ τουλάχιστον δέκα (10) ημερολογιακές ημέρες πριν την έναρξη του Προγράμματος. Δίνεται επίσης η δυνατότητα να γίνει είτε αντικατάσταση του συμμετέχοντα είτε να μεταφερθεί το ποσό της συμμετοχής σε μελλοντικό Πρόγραμμα του ΕΙΑΣ.
- Σε περίπτωση ακύρωσης του Προγράμματος από τον διοργανωτή (ΕΙΑΣ).

Διδάκτρα **δεν επιστρέφονται** στην περίπτωση που ο ενδιαφερόμενος ακυρώσει τη συμμετοχή του τις τελευταίες δέκα (10) ημερολογιακές ημέρες πριν την έναρξη του Προγράμματος ή εάν για οποιαδήποτε λόγο δεν προσέλθει στο Πρόγραμμα 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**

**ΕΤΑΙΡΙΚΑ Ή ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΕΚΔΟΘΕΙ ΤΟ ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΟ:**

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ / ΑΤΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: \_\_\_\_\_ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: \_\_\_\_\_

ΑΦΜ:           ΔΟΥ:

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:  ΠΟΛΗ:  Τ.Κ.:

ΤΗΛΕΦΩΝΟ:  FAX:  E-MAIL:

Θα υποβάλλεται το παρόν πρόγραμμα στον ΟΑΕΔ για το «**πρόγραμμα ΛΑΕΚ 0,24%**»;  ΝΑΙ  ΟΧΙ

Ονοματεπώνυμο Υπευθύνου: .....

<b>Ημερομηνία:</b>	<input type="text"/>	<b>Ονοματεπώνυμο:</b>	<input type="text"/>	<b>Υπογραφή:</b>	<input type="text"/>
--------------------	----------------------	-----------------------	----------------------	------------------	----------------------