

# Ανάπτυξη των Πωλήσεων για μία Επικερδή Επιχείρηση

Αρ. προγράμματος: 634276

Το πρόγραμμα «Sales Mastery for Insurance Professionals», είναι ένα σύγχρονο και διαδραστικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα σχεδιασμένο για ασφαλιστές που θέλουν να βελτιώσουν τις ικανότητές τους, να αυξήσουν την απόδοσή τους και να δημιουργήσουν μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες τους. Θα μάθετε αποτελεσματικές τεχνικές πώλησης, από την πρώτη επαφή έως το επιτυχημένο κλείσιμο, καθώς και τη μέθοδο SPIN για τη διερεύνηση αναγκών, ώστε να εντοπίζετε τα πραγματικά προβλήματα των πελατών και να παρέχετε τις καλύτερες λύσεις. Θα εξασκηθείτε σε στρατηγικές επικοινωνίας και διαχείρισης αντιρρήσεων, πειστική παρουσίαση ασφαλιστικών προϊόντων με έμφαση στην αξία για τον πελάτη, επαγγελματική συμπεριφορά και ηθική πωλήσεων για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης, καθώς και σε δεξιότητες διαχείρισης χρόνου και παραγωγικότητας για μεγαλύτερη αποδοτικότητα στην καθημερινότητά σας.

**ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ:**

Ιούνιος: 08 &amp; 09

**ΩΡΕΣ:**

10:00 - 17:15

**ΔΙΑΡΚΕΙΑ:**

14 ώρες - 14 μονάδες CPD

**ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ:**Δια ζώσης  
TERRAMEDIA INTERACTIVE LTD  
Διγενή Ακρίτα 57, 4ος όροφος,  
Λευκωσία, Τ.Κ 1070**ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ:**

Δαμιανός Γιαννάκης

ΚΟΣΤΟΣ: €400

ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ ΑΝΑΔ: €280

ΚΑΘΑΡΟ ΚΟΣΤΟΣ: €120

EARLY BIRD OFFER: €80

(Valid until 27/05)

ΑΝΕΡΓΟΙ: ΔΩΡΕΑΝ

## ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

- ✓ Σε ασφαλιστές που θέλουν να αποκτήσουν ισχυρές βάσεις στις πωλήσεις.
- ✓ Σε έμπειρους επαγγελματίες του κλάδου που επιθυμούν να εξελίξουν τις τεχνικές τους και να αυξήσουν τα κέρδη τους, καθώς και σε ασφαλιστικά στελέχη που θέλουν να γνωρίσουν και να εφαρμόσουν τις πιο σύγχρονες στρατηγικές της αγοράς

## ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Με την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα λάβουν Πιστοποιητικό Παρακολούθησης, στο οποίο θα αναγράφεται ότι το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού (ΑνΑΔ).

# ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΠΟΥ ΘΑ ΑΠΟΚΤΗΘΟΥΝ

Μετά την ολοκλήρωση, οι συμμετέχοντες θα μπορούν να:

- ✔ Αποκτήσουν βαθιά κατανόηση της σημασίας του επαγγέλματος και των νομικών απαιτήσεων.
- ✔ Αναπτύξουν δεξιότητες για την ανάλυση της κατάστασης του πελάτη και την παροχή στοχευμένων λύσεων.
- ✔ Χρησιμοποιούν με άνεση τη μέθοδο SPIN. Δίνουν έμφαση στα χαρακτηριστικά, τα οφέλη και τα πλεονεκτήματα των ασφαλιστικών προϊόντων.
- ✔ Βελτιώσουν τις δεξιότητες επικοινωνίας και της ενεργητικής ακρόασης.
- ✔ Χρησιμοποιούν πειστικά επιχειρήματα και ψυχολογικές τεχνικές για την ολοκλήρωση της πώλησης.

## ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Η μεθοδολογία εκπαίδευσης είναι διαδραστική και συνδυάζει θεωρία με πρακτική εφαρμογή μέσω παιχνιδιών ρόλων, προσομοιώσεων και ομαδικών συζητήσεων. Οι συμμετέχοντες εφαρμόζουν τεχνικές πωλήσεων (SPIN, ΧΟΠ, κλείσιμο πώλησης) σε ρεαλιστικά σενάρια, ενισχύοντας την κριτική σκέψη και αυτοπεποίθησή τους. Η ανατροφοδότηση και οι βιωματικές ασκήσεις εξασφαλίζουν τη βέλτιστη κατανόηση και προσαρμογή στις πραγματικές προκλήσεις του κλάδου.

## ΘΕΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΚΑΛΥΦΘΟΥΝ

- ✔ Αποτελεσματικές τεχνικές πώλησης
- ✔ Διερεύνηση αναγκών με τη μέθοδο SPIN
- ✔ Στρατηγικές επικοινωνίας και διαχείρισης αντιρρήσεων
- ✔ Πειστική παρουσίαση ασφαλιστικών προϊόντων
- ✔ Επαγγελματική συμπεριφορά & ηθική πωλήσεων
- ✔ Διαχείριση χρόνου & παραγωγικότητα

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενούς τους, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.

## ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ



**Δρ. Δαμιανός Γιαννάκης**  
Καθηγητής, Ειδικός  
Μάρκετινγκ & Πωλήσεων

Ο Δρ. Δαμιανός Γιαννάκης είναι Αναπληρωτής Καθηγητής Μάρκετινγκ στο Hellenic American University (Nashua, NH). Είναι κάτοχος Διδακτορικού τίτλου στο Μάρκετινγκ από το Πανεπιστήμιο Strathclyde της Γλασκώβης (Σκωτία, Ηνωμένο Βασίλειο). Διαθέτει εκτενή επαγγελματική εμπειρία, με περισσότερα από 39 χρόνια σε διευθυντικές θέσεις μάρκετινγκ και πωλήσεων σε οργανισμούς του χρηματοοικονομικού και ασφαλιστικού τομέα.

Στη διδασκαλία του εφαρμόζει εποικοδομητική μαθησιακή προσέγγιση, πιστεύοντας ότι οι εκπαιδευόμενοι αποκομίζουν μεγαλύτερο όφελος όταν οικοδομούν τις γνώσεις τους στο μάρκετινγκ και τις πωλήσεις μέσα από την εφαρμογή δεξιοτήτων και ικανοτήτων, και όχι μέσω παθητικής παρακολούθησης παρουσιάσεων στην τάξη.



Find us on Social Media



Για περισσότερες πληροφορίες:



**22511090**