

Επαγγελματικές Δεξιότητες για Ασφαλιστικούς Πράκτορες

Αρ. προγράμματος: 634282

Το πρόγραμμα αποσκοπεί στην ολοκληρωμένη κατάρτιση των ασφαλιστικών επαγγελματιών, ενισχύοντας τόσο τις βασικές γνώσεις του κλάδου όσο και τις ηγετικές και διαπροσωπικές τους δεξιότητες.

Μέσα από σύγχρονες μεθόδους εκπαίδευσης και πρακτικές εφαρμογές, οι συμμετέχοντες αναπτύσσουν ικανότητες επικοινωνίας, διαχείρισης πελατών, πωλήσεων και αξιοποίησης τεχνολογικών εργαλείων, ανταποκρινόμενοι αποτελεσματικά στις σύγχρονες απαιτήσεις της ασφαλιστικής αγοράς.

Το πρόγραμμα συμβάλλει στην ενίσχυση της επαγγελματικής εικόνας και της αποδοτικότητας των συμμετεχόντων, υποστηρίζοντας τη μετάβαση από τον παραδοσιακό ρόλο του ασφαλιστή στον ρόλο του σύγχρονου, πελατοκεντρικού και αποτελεσματικού επαγγελματία.

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ:

Ιούνιος: 22 & 23

ΩΡΕΣ:

09:00 - 16:30

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

- ✓ Ασφαλιστικούς πράκτορες, αυτοεργοδοτούμενους ασφαλιστές και στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών ή γραφείων διαμεσολάβησης που επιθυμούν να ενισχύσουν τις επαγγελματικές και πωλησιακές τους δεξιότητες.
- ✓ Δικηγόρους, διοικητικούς υπαλλήλους, επιμετρητές ζημιών και εκτιμητές που δραστηριοποιούνται στον ασφαλιστικό τομέα και επιθυμούν να αναβαθμίσουν τις γνώσεις και τις δεξιότητές τους.

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:

- ✔ Εφαρμογή αποτελεσματικών τεχνικών επικοινωνίας και διαπραγμάτευσης με πελάτες και συνεργάτες.
- ✔ Αναγνώριση και αξιολόγηση των αναγκών των πελατών με στόχο την ανάπτυξη πελατοκεντρικών λύσεων.
- ✔ Αξιοποίηση σύγχρονων τεχνικών πωλήσεων και διαχείρισης αντιρρήσεων για ενίσχυση της αποτελεσματικότητας.
- ✔ Χρήση ψηφιακών εργαλείων και συστημάτων CRM για καλύτερη διαχείριση δεδομένων και πελατειακών σχέσεων.
- ✔ Οργάνωση χρόνου, ανάπτυξη επαγγελματικής συμπεριφοράς και ενίσχυση της ποιότητας εξυπηρέτησης.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Η εκπαίδευση πραγματοποιείται με κατά πρόσωπο διδασκαλία και βασίζεται σε σύγχρονες, διαδραστικές και βιωματικές μεθόδους μάθησης. Το πρόγραμμα συνδυάζει εισηγήσεις και παρουσιάσεις με ομαδικές συζητήσεις, βιωματικά εργαστήρια, προσομοιώσεις και μελέτες περίπτωσης, δίνοντας έμφαση στην ενεργό συμμετοχή των εκπαιδευομένων. Μέσα από πρακτικές ασκήσεις και ανάλυση πραγματικών επαγγελματικών σεναρίων, οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να εφαρμόσουν άμεσα τις γνώσεις και τις δεξιότητες που αποκτούν.

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.

ΘΕΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΚΑΛΥΦΘΟΥΝ

- ✔ Βασικές αρχές Management και διαχείρισης ανθρώπινων πόρων
- ✔ Επικοινωνία, διαπραγμάτευση και ανάπτυξη διαπροσωπικών δεξιοτήτων
- ✔ Ηγετική συμπεριφορά, συναισθηματική νοημοσύνη και διαχείριση χρόνου
- ✔ Θεσμικό και κανονιστικό πλαίσιο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης (Solvency II, IDD, PRIIPs)
- ✔ Σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων, μάρκετινγκ ασφαλιστικών υπηρεσιών και διαχείριση αντιρρήσεων
- ✔ Χρήση ψηφιακών εργαλείων (CRM, ανάλυση δεδομένων, εφαρμογές) και σύγχρονες προκλήσεις του ασφαλιστικού κλάδου

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.



Find us on Social Media



Για περισσότερες πληροφορίες:



22511090