

Σκοπός του Σεμιναρίου:

Να καταφέρουν οι συμμετέχοντες, μέσα από την ανάπτυξη συγκεκριμένου σχεδίου για cross – selling και την αποτελεσματική διαχείριση του χαρτοφυλακίου τους, με συνεχή πελατοκεντρική εξυπηρέτηση, την ποσοτική και ποιοτική αύξηση των πελατών (μεγαλύτεροι πελάτες & πελάτες όσο το δυνατόν περισσότερων προϊόντων).

Το Σεμινάριο απευθύνεται:

✓ Σε όλες τις κατηγορίες των εν ενεργεία διαμεσολαβητών (μεσίτες, πράκτορες, συντονιστές, συμβούλους) αλλά και υπαλλήλων διαμεσολαβητών, με αναξιοποίητο χαρτοφυλάκιο και γενικότερα σε όλους όσους συναλλάσσονται και έρχονται σε επαφή με το κοινό.

Εργαλεία

- Δείγμα μικρού Εντύπου «Ερωτηματολόγιο Διερεύνησης Αναγκών» για αποτελεσματικό Cross Selling
- Υποδείγματα – Υποβολείς προσέγγισης και κίνησης ενδιαφέροντος

Workshop

- Άσκηση : «Ανάπτυξη συγκεκριμένου σχεδίου Cross Selling»
- Role playing για Cross-Selling με συγκεκριμένο Case Study

Σύντομο Βιογραφικό Εισηγήτριας

Η **κα Μελίνα Τσικογιαννοπούλου** είναι σύμβουλος εκπαίδευσης, MBA με εξειδίκευση στη Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων, από το Kingston University (2000), Δραματική Σχολή «Δωδωναία Σκηνή» (1998), Ετήσιο Πρόγραμμα Ασφαλιστικών Σπουδών (1990), Σχολή Προγραμματισμού Ηλεκτρονικών Υπολογιστών «Κοντολέφα» (1989) και πλήθος εκπαιδευτικών σεμιναρίων. Έχει πραγματοποιήσει, τουλάχιστον, 640 Εκπαιδευτικά Σεμινάρια σε θέματα: Ασφαλιστικά, Πωλήσεων, Management, Προσωπικής Ανάπτυξης, Ηλεκτρονικών Υπολογιστών σε Ασφαλιστικές Εταιρίες, Τράπεζες, Ασφαλιστικά Πρακτορεία, στο ΕΙΑΣ κ.α.

**Α.Π.: 3283****Αθήνα, 13 Μαΐου 2014****CROSS SELLING (UP SELLING)**

Το Σεμινάριο **“CROSS SELLING (UP SELLING)”** είναι διάρκειας **έξι (6) εκπαιδευτικών ωρών** και θα πραγματοποιηθεί στο εκπαιδευτικό κέντρο του ΕΙΑΣ (Λ. Συγγρού 106, 5^{ος} όροφος) την:

- **Πέμπτη 5 Ιουνίου 2014, 15.45 – 20.45**

Εισηγήτρια του Σεμιναρίου θα είναι η **κα Μελίνα Τσικογιαννοπούλου**, Σύμβουλος Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού.

Ενδεικτικά αναφέρουμε τα **θέματα** που θα αναπτυχθούν κατά τη διάρκεια του σεμιναρίου:

- Τι σημαίνει Πελατοκεντρικός Πακτωλός ;
- 6 μυστικά του cross - selling
- Κατηγοριοποίηση Πελατών
- Πελατοκεντρική συνεχής εξυπηρέτηση
- Αξιοποίηση Social Media (facebook)
- Τεχνικές κλεισίματος
- Διαχείριση πελατών
- Τρόποι προσέγγισης για Cross Selling
- 10 παράγοντες που επενεργούν στη Διατηρησιμότητα του χαρτοφυλακίου

Αιτήσεις Συμμετοχής θα γίνονται δεκτές μέχρι

την Παρασκευή 30 Μαΐου 2014.

Δικαίωμα Συμμετοχής

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

- **ALPHA BANK: 114-00-2786006633**
IBAN: GR8101401490114002786006633
- **ΕΘΝΙΚΗ: 142/48003627**
IBAN: GR6501101420000014248003627

Αντίγραφο του καταθετηρίου παρακαλούμε να σταλεί ηλεκτρονικά με mail στο eiasinfo@eias.gr & eias@ath.forthnet.gr ή με fax στον αριθμό 210 9219 917.

Για συμπληρωματικές πληροφορίες οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να απευθύνονται στη γραμματεία του ΕΙΑΣ στα τηλέφωνα: 210 9219 660 & 684 και στα e-mails: eiasinfo@eias.gr & eias@ath.forthnet.gr

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

Συνημμένα:

Αίτηση Συμμετοχής



Δικαίωμα Συμμετοχής στο Σεμινάριο:

- **80€** για τα μέλη του ΕΙΑΣ
- **90€** για τα μη μέλη

Για τις Εταιρίες-Μέλη που θα έχουν πολλαπλή συμμετοχή σε αυτό το Σεμινάριο, τα διδάκτρα διαμορφώνονται ως εξής:

- **70€** (από 3 - 5 άτομα)
- **60€** (άνω των 5 απόμων)

Για τις Εταιρίες-μη Μέλη που θα έχουν πολλαπλή συμμετοχή σε αυτό το Σεμινάριο, τα διδάκτρα διαμορφώνονται ως εξής:

- **80€** (από 3 - 5 άτομα)
- **70€** (άνω των 5 απόμων)

ΩΡΟΛΟΓΙΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Πέμπτη 5 Ιουνίου 2014

- | |
|-----------------------|
| • 15.45 – 17.15 |
| 17.15 – 17.30 (διαλ.) |
| • 17.30 – 19.00 |
| 19.00 – 19.15 (διαλ.) |
| • 19.15 – 20.45 |

Με εκτίμηση,

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

Ενδοεπιχειρησιακή Εκπαίδευση

Σας ενημερώνουμε ότι το ΕΙΑΣ έχει τη δυνατότητα σχεδιασμού και υλοποίησης με θεματολογία κατ' επιλογήν για τα στελέχη διάφορων 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.

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

Σας γνωρίζουμε ότι στο Σεμινάριο **“CROSS SELLING (UP SELLING)”**, που θα πραγματοποιηθεί την **Πέμπτη 5 Ιουνίου 2014**, από την Εταιρία μας θα μετάσχουν οι ακόλουθοι:

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

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

ΑΤΟΜΙΚΑ (Φυσικά Πρόσωπα) ή ΕΤΑΙΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ												
ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ: _____						ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: _____						
ή ΑΤΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: _____						ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: _____						
ΑΦΜ: _____						ΔΟΥ: _____						
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____						ΠΟΛΗ: _____			Τ.Κ.: _____			
ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____				FAX: _____				EMAIL: _____				

ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ: _____ ΣΦΡΑΓΙΔΑ/ΥΠΟΓΡΑΦΗ: _____