

## Εκπαιδευτικό Σεμινάριο ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ MARKETING ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ

Τετάρτη & Πέμπτη, 26 & 27 Σεπτεμβρίου 2018, 16:00 – 19:20

### Περιγραφή και Θεματολογία

Η ανάπτυξη των Ασφαλιστικών Εργασιών και των Πωλήσεων τους, πολύ περισσότερο σε περιόδους οικονομικής δυσπραγίας και κάμψης της αγοράς, προϋποθέτουν νέες επιχειρηματικές ιδέες και πρωτοβουλίες, καινοτομίες, ευφυή στρατηγική και συστηματική προσήλωση στους στόχους αποτελεσματικών σχεδίων δράσης, ικανών να ισχυροποιούν το positioning και την ανταγωνιστικότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στις πελατειακές αγορές του ενδιαφέροντός τους. Όλα τα προαναφερόμενα στοιχεία είναι απαραίτητα προκειμένου να

αξιοποιούνται οι υφιστάμενες ευκαιρίες αγοράς, να αναδεικνύονται νέες και να μετουσιώνονται σε συγκριτικά πλεονεκτήματα και σε υψηλά αποτελέσματα πωλήσεων.

Ποιες είναι οι πηγές άντλησης νέων επιχειρηματικών ιδεών;

- Πώς μετατρέπουμε τη νέα επιχειρηματική ιδέα σε συγκεκριμένη και αποτελεσματική επιχειρηματική πρωτοβουλία;
- Τι σημαίνει «καινοτομία» στην ασφαλιστική επιχείρηση και στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση;
- Πώς «καλλιεργούμε» τη σκέψη μας, ώστε να είμαστε επιδεκτικοί σε νέες ιδέες και καινοτομίες και πώς τις εφαρμόζουμε στην καθημερινότητα της δουλειάς μας;
- Πώς η ευφυής στρατηγική, μας καθιστά ανταγωνιστικούς, ως ασφαλιστικά στελέχη και ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές;
- Πώς συγκροτούμε ένα αποτελεσματικό σχέδιο δράσης, ικανό να εκτοξεύσει την απόδοση της εργασίας μας και τα αποτελέσματα των πωλήσεών μας;
- Πώς η αξιοποίηση μεθόδων Marketing συμβάλει στον πολλαπλασιασμό και στην βιωσιμότητα των πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών;

Το **Εκπαιδευτικό Σεμινάριο Επιχειρηματικότητας και Marketing στην Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση, διάρκειας οκτώ (8) εκπαιδευτικών ωρών** προσφέρει πειστικές απαντήσεις στα προαναφερόμενα ερωτήματα, πλούσια και εφαρμοσμένη εμπειρία επιτυχίας, καθώς και άριστες πρακτικές (best practices), προς τον σκοπό συγκρότησης ενός νέου αναπτυξιακού μοντέλου κίνησης των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, αλλά και των Στελεχών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, προς την ίδια κατεύθυνση.

Οι **Θεματικές ενότητες** του εκπαιδευτικού σεμιναρίου, έχουν ως εξής:

- α. Πηγές ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας
- β. Το μοντέλο ανταγωνιστικής επιχειρηματικότητας Peter Drucker
- γ. Επιχειρηματικότητα και καινοτομία στην ασφαλιστική επιχείρηση και, πρωτίστως, στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση
- δ. Τα χαρακτηριστικά της αναπτυξιακής στρατηγικής Marketing και των αποτελεσματικών σχεδίων δράσης
- ε. Επιχειρηματικό σχέδιο ανάπτυξης ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, σε οικονομικό περιβάλλον ύφεσης ή στασιμότητας
- στ. Νέες ασφαλιστικές ανάγκες και νέες αγορές
- ζ. Προσαρμογή επιχειρηματικής πολιτικής και αξιοποίηση ευκαιριών πωλήσεων
- η. Ανάπτυξη νέων δεξιοτήτων προσέγγισης πελατών
- θ. Επιτυχημένη διαχείριση συναισθηματικών ανισορροπιών ή απογοητεύσεων και επίτευξη υψηλών στόχων πωλήσεων
- ι. Το μοντέλο επιτυχίας και ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής του μέλλοντος



Πέραν της θεωρητικής προσέγγισης των θεμάτων του Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου, που είναι αναγκαία προκειμένου να αναλυθεί το περιεχόμενο τους κατά τρόπο συστηματικό, έμφαση θα δοθεί στην παρουσίαση της εφαρμοσμένης εμπειρίας και των άριστων πρακτικών ανάπτυξης επιχειρηματικότητας, ευρύτερα στο ασφαλιστικό επιχειρείν και ειδικά στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Θα αναλυθούν case studies και θα αναπτυχθούν επιτυχημένες εφαρμογές επιχειρηματικότητας, με αναφορές στην αξιοποίηση του marketing σε αυτές.

### **Σε ποιους απευθύνεται**

Το Εκπαιδευτικό Σεμινάριο απευθύνεται σε:

α. Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές της πρώτης γραμμής (Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων, Unit Managers, Ασφαλιστικούς Συμβούλους, Financial Planners, Πράκτορες και Μεσίτες Ασφαλίσεων), που καλούνται να αναπτύσσουν τις ευκαιρίες αγοράς ή να δημιουργούν νέες, εκ της επιχειρηματικότητάς τους, της φαντασίας, της καινοτομίας και της ευρηματικότητάς τους.  
β. Διοικητικά Στελέχη που επιθυμούν να λειτουργούν καινοτομικά, ανταγωνιστικά, με διορατικότητα και δημιουργική συλλογιστική, σε απαιτητικά περιβάλλοντα αγορών, αλλαγών και καινοτομιών, να τα επηρεάζουν θετικά, να τα κινητοποιούν και να διαμορφώνουν άριστες συνθήκες ανάπτυξης εργασιών και πωλήσεων υπηρεσιών, δια των κατάλληλων «εργαλείων» επιχειρηματικότητας, Marketing, Relationship Management, Relationship Selling και Customer-Driven Strategies.  
γ. Στελέχη που επιθυμούν να αντιλαμβάνονται εγκαίρως συμβαινουσες ή επερχόμενες αλλαγές και καινοτομίες και να αναδεικνύουν κατάλληλες αναπτυξιακές πρωτοβουλίες, στρατηγικές και πολιτικές, με όχημα την επιχειρηματικότητα, τις νέες ιδέες, την ανάδειξη και την αξιοποίηση ευκαιριών αγοράς  
δ. Στελέχη Management, Marketing, Πωλήσεων, Εκπαίδευσης και Operations Ασφαλιστικών Εταιρειών, Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης και Τραπεζών, που επιθυμούν να ισχυροποιήσουν περαιτέρω την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεών τους, δια της αξιοποίησης των πλέον σύγχρονων στρατηγικών και τακτικών Marketing και Ανάπτυξης Πωλήσεων καθώς και να αναδείξουν περαιτέρω τα ηγετικά και τα αναπτυξιακά τους χαρακτηριστικά, ενώ καλούνται να διαμορφώνουν θετικό, ανταγωνιστικό και καινοτομικό «κλίμα» εργασίας και να αναπτύσσουν δημιουργικές συνεργασίες και συνέργιες, παρά τις δυσκολίες των καιρών και τις επιπτώσεις των διατρεχόμενων συνθηκών αβεβαιότητας.

### **Στόχοι Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου**

Το Εκπαιδευτικό Σεμινάριο έχει τους ακόλουθους κύριους στόχους:

- Να περιγράψει λεπτομερώς τις πλέον σύγχρονες αρχές επιχειρηματικότητας, που αφορούν στη στρατηγική Marketing, στην τακτική εφαρμογής της και στην ανάπτυξη πωλήσεων υπηρεσιών, στο πλαίσιο «εργαλείων» καινοτομίας, ανταγωνιστικότητας και δημιουργικών προσεγγίσεων Interactive Marketing, Relationship Selling και innovative selling.
- Να παρουσιάσει περιεκτικά τους παράγοντες επιχειρηματικότητας, Marketing και Πωλήσεων που επηρεάζουν την επιχειρησιακή μας επάρκεια και να τους αναγνωρίσει σε δυσμενείς ή θετικούς, ώστε οι πρώτοι να αποτρέπονται ή να προλαμβάνονται και οι δεύτεροι να ενισχύονται και να «καλλιεργούνται».
- Να μεταλαμπαδεύσει στο εκπαιδευτικό κοινό χαρακτηριστικά, στρατηγικές και τακτικές επιχειρηματικότητας και Marketing Excellence, εφαρμοζόμενων πρωτίστως στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση, ως ισχυρών βάσεων ανάπτυξης των Πωλήσεων Ασφαλιστικών Υπηρεσιών.
- Να αναλύσει τον κώδικα αγοραστικών προτεραιοτήτων και επιλογών του καταναλωτικού κοινού, ώστε να διευκολύνεται η ανάδειξη των ασφαλιστικών μας υπηρεσιών σε υψηλό επίπεδο ενδιαφέροντος και ιεραρχήσεων.
- Να προσφέρει δυνατότητες συστηματικής αξιοποίησης σπουδαιών ευκαιριών πωλήσεων, δια μέσου των πιο σύγχρονων στρατηγικών, τακτικών και πρακτικών επιχειρηματικότητας, Marketing και Ανάπτυξης Πωλήσεων Ασφαλιστικών Υπηρεσιών.

## Εκπαιδευτικές Σημειώσεις

Οι συμμετέχοντες στο Εκπαιδευτικό Σεμινάριο θα λάβουν πλήρες σετ ηλεκτρονικών σημειώσεων και παρουσιάσεων, στο προσωπικό ή εργασιακό τους e-mail.

## Εισηγητής Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου

Εισηγητής του Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου είναι ο κος Σπύρος Λευθεριώτης, Σύμβουλος Ανάπτυξης Ανθρωπίνων Πόρων, με υψηλή εξειδίκευση και εμπειρία στους Τομείς Επικοινωνίας και Διοίκησης Πωλήσεων, τέως Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, Πτυχιούχος Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών του Παντείου Πανεπιστημίου και του Πανεπιστημίου Μακεδονίας. Σήμερα, ο κος Λευθεριώτης είναι Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας Bonum Terrae A.E.

## Κόστος Συμμετοχής

### Εταιρείες – Μέλη ΕΙΑΣ

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€100**
- πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€70** ανά συμμετοχή

### Εταιρείες - μη Μέλη ΕΙΑΣ

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€130**
- πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών):€100 ανά συμμετοχή

### Μέλη ΕΙΑΣ ALUMNI SOCIETY

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€50**

## Προεγγραφείτε τώρα!

Εάν προεγγραφείτε έως την **Πέμπτη 20 Σεπτεμβρίου 2018**, θα έχετε **έκπτωση 30%** επί των αναγραφόμενων διδάκτρων, πλην αυτών της **ALUMNI SOCIETY**.

## Αιτήσεις Συμμετοχής θα γίνονται δεκτές μέχρι και την **Δευτέρα 24 Σεπτεμβρίου 2018**.

Το ανωτέρω Εκπαιδευτικό Σεμινάριο θα πραγματοποιηθεί στο εκπαιδευτικό κέντρο του ΕΙΑΣ (Λ. Συγγρού 106, 5ος όροφος).

## Τώρα και σε περιβάλλον webinar

Η διαδικτυακή παρακολούθηση του σεμιναρίου 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 σεμινάριο είναι εντάξιμο στην επιδότηση ΟΑΕΔ/ΛΑΕΚ (0,24%), ενώ, ειδικά για τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές, σημειώνουμε ότι οι εκπαιδευτικές δαπάνες φοροεκπίπτουν.

### Δυνατότητα Διεξαγωγής σε Ενδοεπιχειρησιακό Περιβάλλον

Το σεμινάριο μπορεί να διεξαχθεί και σε ενδοεπιχειρησιακό περιβάλλον ενδιαφερομένων Εταιρειών, αρκεί ο αριθμός των συμμετοχών να το επιτρέπει.



- **Αίτηση Συμμετοχής**, επισυνάπτεται ακολούθως



Προς το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών  
Λ. Συγγρού 106, 117 41 ΑΘΗΝΑ  
Τ: 210 9219660, F: 210 9219917  
E-mail: [eiasinfo@eias.gr](mailto:eiasinfo@eias.gr)

Σας γνωρίζουμε ότι στο **Εκπαιδευτικό Σεμινάριο Επιχειρηματικότητας και Marketing στην Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση**, που θα πραγματοποιηθεί την **Τετάρτη 26** και την **Πέμπτη 27 Σεπτεμβρίου 2018**, από την Εταιρεία μας θα μετάσχουν οι ακόλουθοι:

### ΑΙΤΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

με φυσική παρουσία

webinar

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΕΡΓΑΣΙΑ-ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ	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 είτε με κατάθεση σε έναν από τους ακόλουθους τραπεζικούς λογαριασμούς 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

- 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 αναγράψετε το ονοματεπώνυμό σας ή την εταιρεία 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 Εταιρείας 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.:** \_\_\_\_\_

**ΤΗΛΕΦΩΝΑ:** \_\_\_\_\_ **FAX:** \_\_\_\_\_ **EMAIL:** \_\_\_\_\_

**Είστε Μέλος της ALUMNI SOCIETY ΤΟΥ Ε.Ι.Α.Σ.:** **ΝΑΙ**  **ΟΧΙ**

**Το παρόν πρόγραμμα θα το υποβάλλετε στο 0,24% του ΟΑΕΔ/ΛΑΕΚ;** **ΝΑΙ**  **ΟΧΙ**

**Ονοματεπώνυμο Υπευθύνου:**