

Business & Life Training

by Akis Angelakis

Στόχος Προγράμματος

Διάρκεια Προγράμματος:
9 μήνες

Θεματολογία Προγράμματος



«Τα παφαλάνω σεμινάρια είναι πιστοποιημένα από τον διεθνή φορέα πιστοποίησης Unicert σύμφωνα με τις προδιαγραφές που προβλέπονται από το διεθνές πρότυπο πιστοποίησης ISO 9001.»

Γιατί και πών διαφέρει από
άλλα εκπαιδευτικά προγράμματα

Υλοποίηση

- Εκπαίδευση
- Συμβουλευτική καθημερινών εργασιών και πρακτικών
- Αντιμετώπιση προβλημάτων
- Καθορισμός παραγωγικών στόχων
- Διείσδυση σε νέα πελατολόγια και αγορές
- Παρακάνηση και ψυχολογική ενδυνάμωση των συνεργατών
- Ανάπτυξη στρατηγικών
- Μετρήσεις Αποτελεσμάτων

LIFE SELLING SKILLS CERTIFICATE (LSSC)

Ένα πιστοποιημένο πρόγραμμα δεξιοτήτων για ασφαλιστικούς συμβούλους / διαμεσολαβητές

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε νέους αλλά και έμπειρους ασφαλιστικούς συμβούλους / διαμεσολαβητές που θέλουν να ανέξουν τα παραγωγικά τους αποτελέσματα μέσα από συγκεκριμένες μεθοδολογίες και στρατηγικές που είναι εφαρμοσμένες με απόλυτη επιτυχία στην πράξη.

Οι συμμετέχοντες στο τέλος του προγράμματος θα είναι σε θέση να:

- Χρησιμοποιούν μια ολοκληρωμένη Μεθοδολογία πώλησης βάσει αναγκών με εγγυημένη 100% επιτυχία κλεισμάτων
- Κλείνουν αποτελεσματικά και ποιοτικά ραντεβού από το τηλέφωνο με σωτούς υποψήφιους πελάτες
- Έχουν στη διάθεσή τους 12 σύγχρονες μεθόδους εξεύρεσης και προσέγγισης επαγγελματιών πελατών
- Power Selling : Ολοκληρωμένη Μέθοδος Αποτελεσματικών Παρουσιάσεων/ Εξεύρεσης αναγκών / Κλεισμάτων
- 12 Μέθοδοι Οργανωμένης Εξεύρεσης & Προσέγγισης ποιοτικών πελατών
- Telemarketing – Σύγχρονη Μεθοδολογία Κλεισμάτων του ραντεβού από το τηλέφωνο
- Ψυχολογία της σχέσης ασφαλιστή/ διαμεσολαβητή και πελάτη σε περίοδο κοίσης: Στρατηγικές, Τεχνικές, Δεξιότητες Διαχείρισης
- Ψυχολογική παρακάνηση/ ενδυνάμωση σε θέματα της αποτυχίας - απόρρυφης και αποτελεσματική επικοινωνία με πελάτες και υποψήφιους πελάτες.
- Συστηματικά follow up δυο φορές το μήνα.

- Συμπεριλαμβάνει Εποπτεία και Καθοδήγηση για την επίτευξη των παραγωγικών στόχων ανά υποκατάστημα σε συνεργασία με τη Δ/νος Πωλήσεων και τον Agency Manager και με την ενεργό συμμετοχή του z. Αγγελάκη.
- Παρουσιάζει Δελτίο Μηνιαίας Ατομικής προόδου (ανά συνεργάτη) σε σχέση με τους καθορισμένους παραγωγικούς στόχους
- Παρέχει online συμβουλευτική υποστήριξη για όλη τη διάρκεια του προγράμματος
- Παρέχει ψυχολογική στήριξη και παρακάνηση, τόσο σε προσωπικό όσο και σε ομαδικό επίπεδο.
- Πρακτικότητα και χρηστικότητα θεματολογίας. Χωρίς θεωρίες και δυσκολίες προσαρμογής της διδαχθείσας υλής στην καθημερινή πρακτική. ? Εργαστηριακό και πρακτικό follow up σε τακτική βάση.
- Υπόκειται σε διαρκή ανανέωση του Εκπαιδευτικού υλικού. Αυτό σημαίνει ότι όλες οι διδαχθείσες τεχνικές και στρατηγικές αναβαθμίζονται και προσαρμόζονται συνέχεια στα νέα δεδομένα της αγοράς, έτσι ώστε αντη διαμορφώνεται.

Επίσης, το πρόγραμμα μπορεί να παρουσιαστεί σε μορφή Εκπαίδευσης Εκπαιδευτών (Train The Trainer) σε Στελέχη Εκπαίδευσης, Agency Manager, Unit/ Assistant Managers

Το σεμινάριο συνοδεύεται από σημειώσεις και
Βεβαίωση Παρακολούθησης /Πιστοποίηση
Μπορεί να υπαχθεί στο ΛΑΕΚ.

Τηλέφωνα επικοινωνίας 210-2512988, 210-2584880 e-mail : info@image-a.gr
www.akis-angelakis.com