

**Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα**  
**ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΥΨΗΛΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ**  
*EIAS Certified Specialist in Insurance Advice*  
**κάθε Τετάρτη, από την Τετάρτη 7/3 έως και την Τετάρτη 18/4**  
**(πλην της Μ. Τετάρτης 4/4/2018)**  
**16:00 – 19:20**



Οι ευκαιρίες και οι δυνατότητες πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, είναι υπαρκτές, μεγάλες και σημαντικές. Αφορούν πολλές πλευρές της ζωής μας και της ζωής των συμπολιτών μας, παρά τις επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης στο οικογενειακό εισόδημα και στην αγοραστική του δύναμη. Η υποχώρηση του κράτους πρόνοιας, οι κίνδυνοι που απειλούν την περιουσία μας και η ευθύνη που πολλοί επαγγελματίες φέρουν έναντι τρίτων, αναδεικνύουν τις προαναφερόμενες ευκαιρίες και μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης

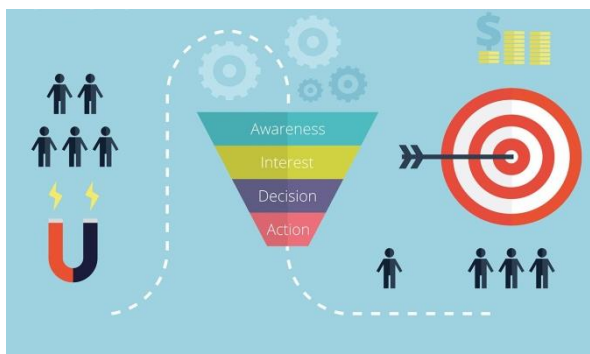
των ασφαλιστικών εργασιών μας.

**Σ' αυτό το πλαίσιο, ο ρόλος των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών καθίσταται διαρκώς πιο ορατός, περισσότερο αναγκαίος από ποτέ, καθοδηγητικός και πρωτίστως συμβουλευτικός.** Μάλιστα, εν μέσω της κρίσης που διανύουμε, οι καθοδηγητικές και συμβουλευτικές διαστάσεις του ρόλου των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, χρειάζεται να αναδειχθούν ακόμη πιο πολύ, προς όφελος της κοινωνίας μας και των πελατών μας.

- **Γνωρίζουμε, τόσο καλά όσο πρέπει, την ψυχολογία των συνανθρώπων μας και εν δυνάμει πελατών μας?**
- **Γνωρίζουμε την αγοραστική τους συμπεριφορά?**
- **Αναπτύσσουμε διαρκή καθοδηγητική και συμβουλευτική σχέση με τους συνανθρώπους μας, ώστε έτσι να αναγνωρίζεται ο κρίσιμος ρόλος μας?**
- **Ποιες είναι οι αξίες και τα οφέλη των συμβουλευτικών πωλήσεων, έναντι των προϊόντικών ή συμβουλοκεντρικών?**
- **Γιατί και πώς οι συμβουλευτικές πωλήσεις πολλαπλασιάζουν τα αποτελέσματά μας?**
- **Είναι πραγματικά οι συμβουλευτικές πωλήσεις στο DNA μας?**
- **Τι πραγματικά σημαίνει Cross Selling και Up Selling και πως μπορούμε να τα εφαρμόσουμε αποτελεσματικά στη δουλειά μας?**

Το Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα **Τεχνικών Συμβουλευτικών Πωλήσεων Υψηλής Απόδοσης, EIAS Certified Specialist in Insurance Advice** απαντά πειστικά στα προηγούμενα ερωτήματα μεταλαμπαδεύει άριστες πρακτικές (**Best Practices**) και προσφέρει την πλέον σύγχρονη επιστημονική και εφαρμοσμένη τεχνογνωσία συμβουλευτικών πωλήσεων, προς όφελος των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών όλων των βαθμίδων, αφενός, αλλά και των Στελεχών Πωλήσεων αφετέρου. Αναλυτικά, το Πρόγραμμα, συνολικής **διάρκειας είκοσι τεσσάρων (24) εκπαιδευτικών ωρών** το οποίο οδηγεί στην Πιστοποίηση **EIAS Certified Specialist in Insurance Advice** περιγράφεται στη συνέχεια.

## Περιγραφή και Θεματολογία



Τα ασφαλιστικά προϊόντα και οι υπηρεσίες πολύ περισσότερο πωλούνται παρά αγοράζονται. Δεν έχουν χρώμα, γεύση ή οσμή, προκειμένου να διεγείρουν τις αισθήσεις μας και, έτσι, να μας προκαλέσουν ώστε να τα αγοράσουμε, ακριβώς όπως τείνουμε να αγοράσουμε συνήθη υλικά αγαθά.

Τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι άυλα αγαθά, δηλ. υπηρεσίες, που, αγοραζόμενα, ικανοποιούν σαφείς ανάγκες μας, επιθυμίες ή προσδοκίες. Τέτοιες ανάγκες, επιθυμίες ή προσδοκίες μας σχετίζονται με την

ασφαλιστική προστασία μας από κινδύνους που μπορεί να μας απειλούν, ενδεικτικά κατά την έννοια της υγείας μας, της περιουσίας μας, κ.ο.κ.

Οι συνάνθρωποί μας, στην πλειονότητά τους, τείνουν να αντιλαμβάνονται αυτούς τους κινδύνους, αλλά δεν είναι απαραίτητο να θεωρήσουμε πως αυτενεργούν οι ίδιοι προς την κατεύθυνση επίλυσης ή άμβλυνσης των επιδράσεων τους.

Οι συνάνθρωποί μας γνωρίζουν, επί παραδείγματι, ότι ενόσω εργάζονται τείνουν να διασφαλίζουν εισόδημα σαφώς υψηλότερο εκείνου που θα έχουν συνταξιοδοτούμενοι, αλλά δεν φροντίζουν πάντοτε να γεφυρώσουν την απόσταση. Επίσης, γνωρίζουν ότι σημαντικά περιουσιακά τους στοιχεία, όπως η κατοικία ή η επιχείρησή τους, εκτίθενται σε σειρά κινδύνων (έντονα καιρικά φαινόμενα, κ.ο.κ), αλλά δεν φροντίζουν πάντοτε για την ασφαλιστική τους προστασία.

Οι προαναφερόμενες ενδεικτικές περιπτώσεις φανερώνουν τον σημαντικό ρόλο του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή ως εκείνου του τεχνογνώστη και εμπειρογνώμονα, που θα τους συμβουλεύσει σωστά και θα τους δείξει αντικειμενικά τα οφέλη ασφάλισής τους, έναντι των προηγούμενων κινδύνων. Επομένως, ο συμβουλευτικός ρόλος του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή αναδεικνύεται ως πολύς σημαντικός, αφού συμβάλλει αποτελεσματικά στην ευημερία και ασφαλιστική προστασία των συνανθρώπων του.

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος χρειάζεται να αντιλαμβάνεται τον ρόλο του ως απολύτως συμβουλευτικό, πελατοκεντρικό και επεξηγηματικό, ενώ χρειάζεται να θέτει ως υψηλή και πρώτιστη προτεραιότητά του την αντικειμενική ικανοποίηση του πελάτη του και την αποτελεσματική εξυπηρέτηση των συμφερόντων του.

Το Εκπαιδευτικό μας Πρόγραμμα ισχυροποιεί την τεχνογνωσία του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή, την εκσυγχρονίζει και την αναβαθμίζει ακόμη περισσότερο, ενώ προσφέρει άριστες πρακτικές και εφαρμοσμένες τεχνικές ανάπτυξης συμβουλευτικών πωλήσεων, προς την κατεύθυνση μεγιστοποίησης των πωλήσεων των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και της μεγιστοποίησης της ποιότητας και της διατηρησιμότητας των εργασιών τους.

Η **Θεματολογία** του Εκπαιδευτικού Προγράμματος έχει ως εξής:

- A. Τα νέα καταναλωτικά πρότυπα και η ψυχολογία της σύγχρονης αγοραστικής συμπεριφοράς
- B. Η δύναμη των συμβουλευτικών πωλήσεων
- Γ. Τα στάδια και οι αποτελεσματικές τεχνικές συμβουλευτικών πωλήσεων (από την αποτελεσματική αναζήτηση και εξεύρεση δυνητικών πελατών έως και τη συστηματική εξυπηρέτησή τους, ο αειφόρος κύκλος των πωλήσεων)
- Δ. Εφαρμοσμένες μέθοδοι ανάπτυξης συμβουλευτικών πωλήσεων
- Ε. Τεχνικές πολλαπλασιασμού των αποτελεσμάτων Cross Selling και Up Selling
- Στ. Business Plan προσωπικής επιτυχίας Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών

## Μαθησιακό μοντέλο

Πέραν της ενδεδειγμένης θεωρητικής προσέγγισης των Τεχνικών Συμβουλευτικών Πωλήσεων, ως επιστημονικής βάσης ανάπτυξής τους πρώτιστη έμφαση δίδεται στη εφαρμοσμένη μέθοδο αξιοποίησης τους, έτσι ώστε οι συμμετέχοντες Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές και τα Στελέχη Πωλήσεων να μπορούν να πολλαπλασιάσουν τα αποτελέσματά τους, ακολουθώντας σωστά τις άριστες πρακτικές τους. Case Studies, workshops, role playing και διαδραστικές προσεγγίσεις ακολουθούνται, προς την κατεύθυνση μεγιστοποίησης της αξίας και του οφέλους του Εκπαιδευτικού Προγράμματος, ενώ οι Εισηγητές του και οι προσκεκλημένοι Guest Speakers μεταφέρουν, εύληπτα και πρακτικά, την πιο σύγχρονη και αποτελεσματική εμπειρία πωλήσεων Ελληνική και Διεθνή.

## Σε ποιους απευθύνεται

Το Εκπαιδευτικό μας Πρόγραμμα απευθύνεται σε:

- Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές όλων των βαθμίδων (Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων, Unit Managers, Πράκτορες και Μεσίτες Ασφαλίσεων) που επιθυμούν να αναπτύξουν αισθητά και κατά τρόπο διαχρονικά διατηρήσιμο τις πωλήσεις τους, επί τη βάση νέων σύγχρονων εργασιακών προσεγγίσεων, νέων τεχνολογιών πωλήσεων και διαμόρφωσης αδιάρρηκτων σχέσεων με το επίλεκτο μέρος του πελατειακού τους κοινού
- Στελέχη Πωλήσεων Ασφαλιστικών Εταιρειών και Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης που επιθυμούν να ανασχεδιάσουν και να εκσυγχρονίσουν περαιτέρω τη στρατηγική και την τακτική ανάπτυξης πωλήσεων, που τώρα ακολουθούν
- Στελέχη Εκπαίδευσης Ασφαλιστικών Εταιρειών και Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, που διδάσκουν Τεχνικές Πωλήσεων, θέματα soft skills και ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων.
- Ομόλογα Στελέχη Τραπεζών και Εταιρειών που ακολουθούν μοντέλα Personal Selling τα οποία επιθυμούν να εκσυγχρονίσουν.

## Στόχοι Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Οι κύριοι στόχοι του Εκπαιδευτικού Προγράμματος είναι:

α. Να αναδείξει την αξία της συμβουλευτικής, ως τον πλέον ισχυρό «μοχλό» ανάπτυξης των πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών.

β. Να μεταλαμπαδεύσει στους συμμετέχοντες την πλέον σύγχρονη και αποτελεσματική τεχνογνωσία βιώσιμης ανάπτυξης και πολλαπλασιασμού των επιδόσεών τους στις πωλήσεις.

γ. Να αναπτύξει εφαρμοσμένες τεχνικές συμβουλευτικών πωλήσεων, υψηλής αποτελεσματικότητας και ποιότητας.

δ. Να εξοικειώσει τους συμμετέχοντες με τα νέα καταναλωτικά πρότυπα και τη νέα αγοραστική συμπεριφορά των πελατών τους, όπως δυναμικά έχουν αλλάξει και συνεχίζουν να αλλάζουν, κατά τα χρόνια της κρίσης.

ε. Να αναπτύξει επαρκώς τις μεθόδους Cross Selling και Up Selling, ως ικανές να πολλαπλασιάζουν το πωλησιακό αποτέλεσμα, να το αυξάνουν διαχρονικά και να ενδυναμώνουν διαρκώς τις σχέσεις εμπιστοσύνης των πελατών προς τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές.

**στ. Να βοηθήσει ουσιαστικά τους συμμετέχοντες στην πλήρη επίτευξη των πωλησιακών και εισοδηματικών στόχων τους, ακόμη και στην υπέρβασή τους.**

## Εκπαιδευτικές Σημειώσεις

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

## EIAS CERTIFIED SPECIALIST in INSURANCE ADVICE

**Οι απόφοιτοι του Εκπαιδευτικού Προγράμματος θα λάβουν κατόπιν επιτυχούς ανταπόκρισής τους στις εξετάσεις εμπέδωσης του θεματικού αντικείμενου, την πιστοποίηση **EIAS CERTIFIED SPECIALIST in INSURANCE ADVICE** η οποία τυγχάνει ευρείας αναγνωρισιμότητας, κύρους και αποδοχής, μεταξύ των παραγόντων της Ασφαλιστικής Αγοράς μας.**



## Εισηγητές Εκπαιδευτικού Προγράμματος

- ο **κος Νίκος Βαγιακάκος**, Σύμβουλος Ανάπτυξης Ανθρώπινων Πόρων, με υψηλή εξειδίκευση επι θεμάτων Coaching και Mentoring, με ανώτατες και μεταπτυχιακές σπουδές, καθώς και διεθνή εμπειρία στην Ελλάδα, στη Γερμανία και στην Ολλανδία.
- ο **κος Γεράσιμος Βασιλείου**, Σύμβουλος Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων, κάτοχος MBA του Kingston University της Μ. Βρετανίας, με υψηλή εξειδίκευση επί Μεθόδων Ανάπτυξης Πωλήσεων και Συστηματικής Εξυπηρέτησης Πελατών, επί σειρά ετών Διευθυντικό Στέλεχος Πολυεθνικών Ομίλων.
- η **κα Νίκη Anandi - Κουλούρη**, Σύμβουλος Ανάπτυξης Ανθρώπινων Πόρων, είναι Senior Mentor και Coach, διαθέτουμε υψηλή εξειδίκευση στην Ψυχολογία της Ανθρώπινης Συμπεριφοράς και πολυετή εμπειρία Εκπαίδευσης επί θεμάτων Ανάλυσης Αναγκών και Συμπεριφορικών Αλλαγών.
- ο **κος Σπύρος Λευθεριώτης**, Σύμβουλος Ανάπτυξης Ανθρώπινων Πόρων, με υψηλή εξειδίκευση και εμπειρία στους Τομείς Επικοινωνίας και Ανάπτυξης Πωλήσεων, τώως Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων, και Marketing της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, Πτυχιούχος Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών του Παντείου Πανεπιστημίου και του Πανεπιστημίου Μακεδονίας. Σήμερα, ο κ. Λευθεριώτης είναι Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας Bonum Terrae A.E.
- ο **κος Άγγελος Μπεφών**, με σπουδές Οικονομικών Επιστημών, Διοίκησης Επιχειρήσεων και Marketing, καθώς και εξειδικευμένες ασφαλιστικές σπουδές στην Ecole Nationale d' Assurances της Γαλλίας, έχει διατελέσει Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Εκπαίδευσης της Εταιρείας GENERALI καθώς και Ανώτατο Διευθυντικό Στέλεχος του Ομίλου AIG.
- κα **Ρίτα Χριστοδουλάτου**, Life Planning Director της Εταιρείας AON, απόφοιτος του Middlesex University, διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος & Financial Planner, διατελέσασα Πρόεδρος της MDRT Ελλάδος και της Ένωσης Financial Planners Ελλάδος, με πολυσχιδή εμπειρία ανάπτυξης συμβουλευτικών πωλήσεων, ελληνική και διεθνή.

Το Πρόγραμμα εμπλουτίζουν προσκεκλημένοι **Guest Speakers**, εκ των κορυφαίων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών της Αγοράς μας.

## Κόστος Συμμετοχής

### Εταιρείες – Μέλη ΕΙΑΣ

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€280**
- πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€260** ανά συμμετοχή

### Εταιρείες - μη Μέλη ΕΙΑΣ

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€320**
- πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€300** ανά συμμετοχή

### Μέλη ΕΙΑΣ ALUMNI SOCIETY

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€140**
- **Εξέταστρα Πιστοποίησης: €20**

## 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.

**Αιτήσεις Συμμετοχής θα γίνονται δεκτές μέχρι και την Παρασκευή 2 Μαρτίου 2018.**

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

- **Αίτηση Συμμετοχής**, επισυνάπτεται ακολούθως

## Προεγγραφείτε τώρα!

Εάν προεγγραφείτε έως την **Παρασκευή 16 Φεβρουαρίου 2018**, θα έχετε **έκπτωση 30%** επί των αναγραφόμενων διδάκτρων, πλην αυτών της **ALUMNI SOCIETY** που αυτοχρηματοδοτούν τα δίδακτρα τους.



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 Πρόγραμμα Εφαρμοσμένων Τεχνικών Συμβουλευτικών Πωλήσεων, EIAS Certified Specialist in Insurance Advise**, που θα πραγματοποιηθεί **στις 7,14,21,28 Μαρτίου, 11 & 18 Απριλίου**, από την Εταιρεία μας θα μετάσχουν οι ακόλουθοι:

### ΑΙΤΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΙΔΙΟΤΗΤΑ	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 (έως και έξι άτοκες δόσεις), 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 ονοματεπώνυμο 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

Όνοματεπώνυμο Υπευθύνου: \_\_\_\_\_

ΕΤΑΙΡΙΑ: \_\_\_\_\_ ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ: \_\_\_\_\_ ΣΦΡΑΓΙΔΑ/ΥΠΟΓΡΑΦΗ: \_\_\_\_\_