

Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα TRAIN THE TRAINER TO TRAIN

EIAS Certified Specialist in HR and Sales Force Training
κάθε Τετάρτη, από Τετάρτη 24/1 έως και Τετάρτη 28/2,
16:00 – 19:20

Περιγραφή και Θεματολογία



Η Εκπαίδευση αποτελεί σημαντικό «μοχλό» περαιτέρω ανάπτυξης της παραγωγικότητας και της απόδοσης της εργασίας του ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων και, επομένως, συμβάλει αποτελεσματικά στην περαιτέρω επαύξηση της ανταγωνιστικότητας αυτών των ίδιων των επιχειρήσεων. Όταν μάλιστα συνδυάζεται με προγράμματα μετεκπαίδευσης, επιμόρφωσης και δια βίου μάθησης των εργαζομένων, τότε μπορεί να επηρεάσει πολύ θετικά την κουλτούρα και το «κλίμα»

εργασίας και απόδοσης των σύγχρονων επιχειρήσεων.

Σε αυτή την έννοια, οι επιχειρήσεις είναι καλό να βλέπουν την εκπαίδευση ως σημαντικό αναπτυξιακό τους πόρο και ως «επένδυσή» τους στο παρόν και στο μέλλον τους.

Οι διαθέσιμοι δείκτες φανερώνουν ότι αυτό συμβαίνει πολύ στις προηγμένες οικονομίες των Χωρών της Ευρώπης και της Αμερικής, όπου οι εργαζόμενοι ενθαρρύνονται να παρακολουθούν κατάλληλα Εκπαιδευτικά Προγράμματα, καθώς την ίδια στιγμή οι επιχειρήσεις επενδύουν πολύ στη διαρκή εκπαίδευση του προσωπικού τους. Οι ίδιοι διαθέσιμοι δείκτες φανερώνουν ότι αυτή η πολιτική χρηματοδότησης ή επιδότησης και ενθάρρυνσης της εκπαίδευσης των εργαζομένων τους, αποδίδει σημαντικά οφέλη στις επιχειρήσεις που την ακολουθούν και την υποστηρίζουν.

Η Χώρα μας χρειάζεται και αυτή να προσέξει πολύ και σε θεσμικό επίπεδο να διευκολύνει την εκπαίδευση των εργαζομένων, αφού μία τέτοια πολιτική αποδεδειγμένα εγγυάται διάπλαση επαγγελματιών υψηλού επιπέδου, εκσυγχρονισμό, αξιοποίηση καινοτομιών και λαμπρά οικονομικά αποτελέσματα.

Ειδικότερα, η Ασφαλιστική μας Αγορά και η Ιδιωτική Ασφάλιση, σήμερα περισσότερο από ποτέ, μετασηματίζονται και εξελίσσονται με ταχύτερους ρυθμούς, δημιουργώντας νέες και συνεχείς ανάγκες απόκτησης γνώσεων, εμπειριών και δεξιοτήτων, με αποτέλεσμα η Εκπαίδευση, τόσο των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών όσο και των Διοικητικών Στελεχών των επιχειρήσεων να αποτελεί μια σημαντική επένδυση προς την κατεύθυνση περαιτέρω βελτίωσης της ποιότητας και της αποτελεσματικότητας της εργασίας, της αύξησης της παραγωγικότητας, της ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και της ανάπτυξης των πωλήσεων τους.

- Πόσο καλά γνωρίζουμε την εκπαιδευτική διαδικασία;
- Πόσο σωστά μπορούμε να τη σχεδιάσουμε, να την οργανώσουμε, να τη συντονίσουμε και να την υλοποιήσουμε αποτελεσματικά;
- Ποια είναι η ενδεδειγμένη «δοσολογία» εκπαίδευσης, μεταξύ των επιμέρους βαθμίδων των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και των Διοικητικών Στελεχών των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων;
- Ποια είναι η κατάλληλη σύνθεση Εκπαιδευτικών Προγραμμάτων που απευθύνονται σε Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές και Εκπαιδευτικών Προγραμμάτων που απευθύνονται σε Διοικητικά Στελέχη;
- Ποια είναι τα σύγχρονα Εκπαιδευτικά μας «εργαλεία»;
- Πώς αξιοποιούμε τις νέες εκπαιδευτικές τεχνολογίες προς την κατεύθυνση μεγιστοποίησης και βελτιστοποίησης των αποτελεσμάτων των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων;
- Ποια είναι τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα των αποτελεσματικών εκπαιδευτών;

Τα προηγούμενα είναι μερικά από τα ερωτήματα που καλούνται να απαντούν τα σύγχρονα Εκπαιδευτικά Στελέχη των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, αλλά και τα στελέχη εκείνα που, αν και πλαισιώνουν άλλους τομείς των ασφαλιστικών εταιριών και των εταιριών ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, εν τούτοις συμμετέχουν στα εκπαιδευτικά τους προγράμματα και διδάσκουν ως θεματικοί εισηγητές.

Το εν λόγω Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα **TRAIN THE TRAINER TO TRAIN, διάρκειας 24 εκπαιδευτικών ωρών** παρέχει αναλυτικές απαντήσεις στα προηγούμενα ερωτήματα και επιμελείται ενδελεχώς του όλου Εκπαιδευτικού Κύκλου, στο πλαίσιο της **θεματολογίας** που ακολουθεί:

1. Η Αξία της Εκπαίδευσης στην ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού και στην απόδοση της εργασίας του
2. Εκπαιδευτική οργάνωση και δείκτες εκπαιδευτικής αποτελεσματικότητας
3. Σύγχρονες θεωρητικές προσεγγίσεις της Εκπαίδευσης Ενηλίκων
4. Σχεδιασμός εκπαιδευτικών προγραμμάτων, διδακτικών ενοτήτων και «εκπαιδευτικού υλικού»
5. Παρουσίαση Εκπαιδευτικών Τεχνικών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών (PESOS, KASH, DOME, SMART) και Διοικητικού Προσωπικού
6. Αξιοποίηση της ομάδας και των χαρακτηριστικών της στην εκπαίδευση ενηλίκων (Κοινωνικές δεξιότητες, θετικά συμπεριφορικά γνώρισμα, αθροιστική ή πολλαπλασιαστική τεχνογνωσία, συνδυαστική διαχείριση διαφορετικών γνωστικών επιπέδων ...)
7. Νέες εκπαιδευτικές τεχνολογίες
8. Η εξ αποστάσεως ηλεκτρονική εκπαίδευση (e-learning) & η Αξιολόγηση εκπαιδευτικών προγραμμάτων
9. Μικροδιδασκαλίες.

Σε αυτό το θεματικό πλαίσιο το Πρόγραμμα αποσκοπεί στην κατανόηση των σύγχρονων θεωρητικών προσεγγίσεων της εκπαίδευσης ενηλίκων (θεωρίες μάθησης ενηλίκων, χαρακτηριστικά των ενηλίκων εκπαιδευομένων και προϋποθέσεις αποτελεσματικής μάθησης), του ρόλου και των χαρακτηριστικών του σύγχρονου εκπαιδευτή ενηλίκων, καθώς και στην αποτελεσματική αξιοποίηση της ομάδας και των επικοινωνιακών δεξιοτήτων στην εκπαίδευση ενηλίκων. Επίσης, το Πρόγραμμα αποσκοπεί στην απόκτηση κατάλληλων γνώσεων και δεξιοτήτων για το σχεδιασμό και την ανάπτυξη ποιοτικών εκπαιδευτικών προγραμμάτων, διδακτικών ενοτήτων και εκπαιδευτικού υλικού.

Τέλος, αποσκοπεί στην υιοθέτηση και αξιοποίηση των ενεργητικών και συμμετοχικών εκπαιδευτικών τεχνικών, των μεθόδων αξιολόγησης εκπαιδευτικών προγραμμάτων και της ηλεκτρονικής εκπαίδευσης, σε προγράμματα μεικτής λύσης εκπαίδευσης (συνδυασμός της ηλεκτρονικής εκπαίδευσης και της εκπαίδευσης σε περιβάλλον φυσικής τάξης).



Μαθησιακό μοντέλο

Το εκπαιδευτικό Πρόγραμμα το οποίο οδηγεί στην **Πιστοποίηση EIAS CERTIFIED SPECIALIST IN HR & SALES FORCE TRAINING**, εμπεριέχει κατάλληλες θεωρητικές προσεγγίσεις των θεματικών ενοτήτων που το αποτελούν, αλλά κυρίως διαδραστικές προβλέψεις, ασκήσεις εκπαιδευτικής εργασίας και εκπαιδευτικής προσομοίωσης, μικροδιδασκαλίες, case studies και εκπαιδευτικά workshops.

Σε ποιους απευθύνεται

Το εκπαιδευτικό σεμινάριο απευθύνεται σε:

- Στελέχη Εκπαίδευσης Ασφαλιστικών Εταιρειών και Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, που ασκούν εκπαιδευτικό έργο, ως Εκπαιδευτές ή ως Υπεύθυνοι Σχεδίασης και Οργάνωσης Εκπαιδευτικών Προγραμμάτων
- Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, που έχουν την ευθύνη εκπαίδευσης και ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων (Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων, Unit Managers, Πράκτορες και Μεσίτες Ασφαλίσεων)
- Στελέχη Διευθύνσεων Προσωπικού Ασφαλιστικών Εταιρειών και Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, που έχουν την ευθύνη των προγραμμάτων Εκπαίδευσης, Ανάπτυξης και Career Development των Ανθρώπινων Πόρων των Επιχειρήσεών τους
- Στελέχη των Διευθύνσεων Πωλήσεων και των Διευθύνσεων Operations των Ασφαλιστικών Εταιρειών και των Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, που ευθέως ή εμμέσως συμμετέχουν σε Εκπαιδευτικά Προγράμματα ως εισηγητές και διδάσκουν ή παρακινούν τα Δίκτυα Πωλήσεων και το Διοικητικό Προσωπικό των Εταιρειών τους.
- Στελέχη Τραπεζών που ασκούν αντίστοιχα καθήκοντα των προαναφερομένων

Στόχοι Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Οι συμμετέχοντες, μετά την επιτυχή ολοκλήρωση του Προγράμματος θα είναι σε θέση:

Σε επίπεδο γνώσεων

- Να κατανοούν και να περιγράφουν τις βασικές αρχές της εκπαίδευσης ενηλίκων και των ζητημάτων που συνδέονται με αυτήν
- Να αναγνωρίζουν τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των ενηλίκων εκπαιδευομένων, καθώς και τις προϋποθέσεις υπό τις οποίες αυτοί μαθαίνουν αποτελεσματικά
- Να περιγράφουν τα πλεονεκτήματα των ενεργητικών και συμμετοχικών εκπαιδευτικών μεθόδων
- Να γνωρίζουν τις διάφορες εκπαιδευτικές τεχνικές, ιδίως εκείνες που προωθούν την ενεργητική συμμετοχή των εκπαιδευομένων, και να μπορούν να τις συνδυάζουν και να τις εφαρμόζουν αποτελεσματικά
- Να γνωρίζουν τους κανόνες που διέπουν τη δυναμική της εκπαιδευόμενης ομάδας, να μπορούν να τη συντονίζουν και να την εμπυχώνουν αποτελεσματικά
- Να γνωρίζουν τις διαστάσεις του σύγχρονου ρόλου του εκπαιδευτή ενηλίκων, να επανεξετάζουν και να βελτιώνουν αδιάκοπα τις διάφορες πλευρές της εκπαιδευτικής τους πρακτικής.

Σε επίπεδο δεξιοτήτων

- Να εφαρμόζουν τις σύγχρονες αρχές της εκπαίδευσης ενηλίκων κατά το σχεδιασμό της εκπαιδευτικής διαδικασίας και κατά τη διάρκεια της διδασκαλίας τους
- Να εφαρμόζουν τις αρχές και προδιαγραφές εκπόνησης εκπαιδευτικού υλικού
- Να σχεδιάζουν και να οργανώνουν τις θεματικές τους ενότητες λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες της εταιρίας ή/και του Γραφείου πωλήσεων σε συνδυασμό με τις ανάγκες και τα ενδιαφέροντα των εκπαιδευομένων
- Να αξιολογούν την εκπαιδευτική διαδικασία, το σχεδιασμό και τους συντελεστές των εκπαιδευτικών προγραμμάτων
- Να αναλύουν κριτικά το εκπαιδευτικό τους έργο και να αυτοαξιολογούνται
- Να εφαρμόζουν τις μεθοδολογίες και τις τεχνικές εκπαίδευσης ενηλίκων, με σεβασμό στις ιδιαιτερότητες της κάθε ομάδας εκπαιδευομένων.



Σε επίπεδο στάσεων και συμπεριφορών

- Να υιοθετούν τα βασικά χαρακτηριστικά της διεργασίας της εκπαιδευτικής ομάδας, στην εκπαίδευση ενηλίκων
- Να αναγνωρίζουν τη συμβολή της αξιολόγησης στη βελτίωση των εκπαιδευτικών προγραμμάτων
- Να υιοθετήσουν τη φιλοσοφία της δια βίου μάθησης, μέσω της ενημέρωσης και της άσκησης τους σε νέες προσεγγίσεις και εφαρμογές στο πεδίο της εκπαίδευσης ενηλίκων
- Να εκτιμούν τις εκπαιδευτικές τεχνικές που προάγουν την ενεργητική συμμετοχή και τη μάθηση μέσω της πράξης
- Να αντιμετωπίζουν τις «συγκρούσεις» στις εκπαιδευτικές τους ομάδες
- Να συμβάλλουν στην ανάπτυξη κλίματος μάθησης που να χαρακτηρίζεται από ευαισθησία στις ανάγκες των εκπαιδευομένων, ουσιαστική επικοινωνία, συνεργατικότητα, ειλικρίνεια, εμπιστοσύνη και αμοιβαίο σεβασμό
- Να βελτιώνουν συνεχώς τις ικανότητες που διαθέτουν, παρακολουθώντας τις εξελίξεις του πεδίου εκπαίδευσης ενηλίκων
- Να αναγνωρίζουν τις ανάγκες των ενηλίκων εκπαιδευομένων και να υποστηρίζουν με θετικό τρόπο την προσαρμογή τους στην εκπαιδευτική διαδικασία
- Να δέχονται και να αξιοποιούν τη λειτουργία της αξιολόγησης, προς όφελος των ιδίων, των εκπαιδευομένων και του εκπαιδευτικού έργου συνολικά
- Να αναπτύξουν θετική στάση για τη δια βίου μάθηση, αναγνωρίζοντας τον αναπτυξιακό της χαρακτήρα.

Εισηγητές Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Ο **κ. Γιάννης Μαυρίκης**, Συντονιστικός Υπεύθυνος και Εισηγητής του Προγράμματος. Είναι Προϊστάμενος της Υποδιεύθυνσης Εκπαίδευσης Δικτύων Πωλήσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής. Ο κ. Μαυρίκης είναι Πτυχιούχος Χημικός του Πανεπιστημίου Αθηνών και κάτοχος Μεταπτυχιακών τίτλων σπουδών Master στην Εκπαίδευση Ενηλίκων του Ελληνικού Ανοικτού Πανεπιστημίου και στη Διδακτική Φυσικών Επιστημών & Νέων Τεχνολογιών του Πανεπιστημίου Αθηνών. Διαθέτει πολυετή εμπειρία στην Εκπαιδευτική Σχεδίαση και Συμβουλευτική, ως Εκπαιδευτικό Στέλεχος και Σύμβουλος Ανάπτυξης Ανθρώπινων Πόρων σημαντικών Επιχειρησιακών Οργανισμών.

Ο **κ. Κώστας Ακριβόπουλος**, Υπεύθυνος Εκπαίδευσης του Ασφαλιστικού Ομίλου ERGO, διαθέτει πολυετή εκπαιδευτική εμπειρία και εξειδίκευση στους τομείς ILU, SOC, MRK, NLP, MC. Έχει σπουδές Διοίκησης και Οργάνωσης Επιχειρήσεων, Marketing και Κοινωνιολογίας ενώ η εμπειρία του ασφαλιστική και εκπαιδευτική είναι πολυετής και αξιοπρόσεκτη.

Προσκεκλημένοι **Guest Speakers** είναι οι εξής:

Η **κα Μαρία Τερλιξίδου**, επί σειρά ετών Προϊσταμένη της Διεύθυνσης Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, Σύμβουλος H.R. Management μεγάλων ιδιωτικών επιχειρήσεων και δημόσιων οργανισμών. Η κα Τερλιξίδου είναι ιδρυτικό Μέλος και Γραμματέας της Επιστημονικής Ένωσης Εκπαίδευσης Ενηλίκων, και πρωτεργάτης του Εθνικού Προγράμματος Εκπαίδευσης Εκπαιδευτών Ενηλίκων.

Ο **κ. Γιώργος Σταμάτης**, Πανεπιστημιακός Καθηγητής, Σύμβουλος Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης μεγάλων Πολυεθνικών Οργανισμών (VODAFONE, Mother Care ...), Συγγραφέας σειράς βιβλίων, άρθρων και μελετών, με υψηλή κατάρτιση στην Εκπαίδευση Ενηλίκων.

Ο **κ. Μανώλης Κούτης**, Διευθυντής Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN, πτυχιούχος του Οικονομικού Τμήματος της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, με πολυετή εμπειρία Ανάπτυξης και Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων, Μέλος Δ.Σ. του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΣΕΣΑΕ).

Ο **κ. Γιάννης Παπουτσάς**, Διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου της ΑΤΕ Ασφαλιστικής (Μέλους του Ασφαλιστικού Ομίλου ERGO), Πτυχιούχος Διεθνών Σχέσεων και Ευρωπαϊκών Σπουδών της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, με πολυετή εμπειρία και εξειδίκευση στην Ανάπτυξη και στη Διοίκηση Φυσικών Δικτύων Πωλήσεων. Διετέλεσε Μέλος της Ελλαδοκυπριακής Επιτροπής της LIMRA.

Ο **κ. Μάριος Σκορδής**, Πτυχιούχος και Μεταπτυχιακός Απόφοιτος (Diploma και M.A in Management Studies) του Kingston University της Αγγλίας, είναι Senior Trainer της Ευρωπαϊκής Πίστης, με πολυετή εμπειρία και εξειδίκευση στην εκπαίδευση και στην ανάπτυξη Ανθρώπινων Πόρων και έμφυχου δυναμικού Πωλήσεων.

Το Πρόγραμμα θα εμπλουτίσουν, δι' εμπειριστατωμένων εισηγήσεων τους, στο πλαίσιο ειδικών panels, ανώτερα Στελέχη Γενικών Διευθύνσεων Πωλήσεων και Διευθύνσεων Προσωπικού Ασφαλιστικών Εταιρειών και Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης.

Κόστος Συμμετοχής

Προεγγραφείτε τώρα!

Εάν προεγγραφείτε έως την **Τετάρτη 10 Ιανουαρίου 2018**, θα έχετε έκπτωση **30%** επί των αναγραφόμενων διδάκτρων, πλην αυτών της **ALUMNI SOCIETY**.

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**

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 Πέμπτη 18 Ιανουαρίου 2018.

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

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

Σας γνωρίζουμε ότι στο **Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα «TRAIN THE TRAINER TO TRAIN, EIAS Certified Specialist in HR and Sales Force Training»**, που θα πραγματοποιηθεί στις **24, 31/1 & 7, 14, 21, 28/2/2018**, 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 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: _____