

Καλώς ήλθατε στο Νέο Εκπαιδευτικό Έτος 2019!



Εκπαιδευτικό Σεμινάριο Ανάπτυξης Μεθόδων Cross Selling και Up Selling Μυστικά Επιτυχίας και Tips

Τρίτη και Τετάρτη, 29 και 30 Ιανουαρίου 2019, 16:00 – 19:20

Περιγραφή και Θεματολογία



Οι πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών μπορούν να αναπτυχθούν ακόμη πιο πολύ, να πολλαπλασιαστούν και να εμφανίζουν υψηλούς δείκτες διατηρησιμότητας, αρκεί να εφαρμόζουμε κατάλληλες μεθόδους και τεχνικές που προσφέρουν «ερεθίσματα» αγοράς στους πελάτες μας και αναδεικνύουν τα οφέλη που εγγύαται ο διαρκής εμπλουτισμός της ασφάλισής τους με σύγχρονα ασφαλιστικά προϊόντα υψηλής ποιότητας και επάρκειας.

Αυτές οι μέθοδοι και τεχνικές, γνωστές ως Cross Selling και Up Selling, αποδεικνύονται αποτελεσματικές, καθώς εστιάζουν το ενδιαφέρον τους στην ολιστική ασφάλιση του πελάτη, δια μέσου της συνεχούς συμβουλευτικής εξυπηρέτησής του.

Το **Εκπαιδευτικό Σεμινάριο Ανάπτυξης Μεθόδων Cross Selling και Up Selling, διάρκειας οκτώ (8) εκπαιδευτικών ωρών**, αναλύει ενδελεχώς τις συγκεκριμένες μεθόδους και τεχνικές, ενώ τις αναπτύσσει έμπρακτα και βιωματικά, ώστε να μεγιστοποιείται η αποτελεσματικότητά τους.

Σε αυτό το πλαίσιο, η **θεματολογία** του Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου, έχει ως εξής:

- Οι έννοιες της Ολικής Ποιότητας και της Ολιστικής Εξυπηρέτησης Πελατών
- Η Πελατοκεντρική Αντίληψη των Πωλήσεων και τα Οφέλη εκ της συνεχούς εξυπηρέτησης του Πελάτη
- Τι σημαίνει Πελατοκεντρικός «Πακτωλός»;
- Μεγάλα «μυστικά» Cross Selling και Up Selling Υψηλής Απόδοσης
- Αποδοτική Ταξινόμηση ή Κατηγοριοποίηση Πελατών (Customer Market Segmentation)
- Ο Ψηφιακός Πελάτης και το νέο μοντέλο επικοινωνίας μαζί του
- Τα Social Media ως «μοχλοί» ανάπτυξης Cross Selling και Up Selling υψηλής απόδοσης
- Αποτελεσματική Διαχείριση και Πολλαπλασιασμός Πελατολογίου
- Τρόποι προσέγγισης Πελατών με στόχευση την επίτευξη υψηλών αποτελεσμάτων Cross Selling και Up Selling
- Παράγοντες αύξησης της Διατηρησιμότητας και Ανανεωσιμότητας ασφαλιστικών εργασιών
- Συστηματικός Προγραμματισμός Ανάπτυξης αποτελεσματικού Cross Selling και Up Selling
- Η αναβλητικότητα και η συστηματική καταπολέμησή της



Πέραν της συστηματικής προσέγγισης των προαναφερόμενων θεμάτων του Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου, που είναι αναγκαία προκειμένου να αναλυθεί το περιεχόμενο τους κατά τρόπο πλήρη και αποτελεσματικό, έμφαση θα δοθεί σε βιωματικές προσεγγίσεις, σε επιλεγμένα Case Studies και στη συγκροτημένη εμπειρία εφαρμογής των συγκεκριμένων μεθόδων και τεχνικών, προς τον σκοπό μεγιστοποίησης της τεχνογνωσίας του εκπαιδευτικού κοινού και των ωφελειών της.

Οφέλη Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου

Τα οφέλη του Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου είναι σημαντικά και έμπρακτα, αφού οι αναλυόμενες μέθοδοι συμβάλλουν στον πολλαπλασιασμό των πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, στην αισθητή βελτίωση των δεικτών διατηρησιμότητας και ανανεωσιμότητάς τους, καθώς και στην περαιτέρω ανάδειξη των ωφελειών εφαρμογής σύγχρονων και καινοτομικών μοντέλων αποτελεσματικής εξυπηρέτησης πελατών.

Σε ποιους απευθύνεται

Το Εκπαιδευτικό Σεμινάριο απευθύνεται σε:

- Ενδιαφερόμενα στελέχη ασφαλιστικών Εταιρειών και Εταιρειών ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, κυρίως των Τομέων Πωλήσεων, Υποστήριξης Πωλήσεων, Marketing, Εκπαίδευσης και Εξυπηρέτησης Πελατών.
- Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές όλων των βαθμίδων, που επιθυμούν να διαμορφώσουν σύγχρονη και αποδοτική στρατηγική πολλαπλασιασμού των πωλήσεών τους και αύξησης των δεικτών διατηρησιμότητας και ανανεωσιμότητας των εργασιών τους.
- Υπαλλήλους Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών που υποστηρίζουν τις εργασίες τους και επιθυμούν να αποκτήσουν την πλέον σύγχρονη τεχνογνωσία διατηρήσιμης αύξησής τους.
- Στελέχη τραπεζών που διαχειρίζονται ασφαλιστικά θέματα ή εποπτεύουν την ανάπτυξη των πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών.

Στόχοι Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου

Το Εκπαιδευτικό Σεμινάριο έχει τους εξής κύριους στόχους:

- Να παρουσιάσει νέες ευκαιρίες πωλήσεων και ανάπτυξης ασφαλιστικών εργασιών.
- Να αναδείξει την αποτελεσματικότητα των μεθόδων Cross Selling και Up Selling, προς την κατεύθυνση αξιοποίησης των εν λόγω ευκαιριών.
- Να περιγράψει αποτελεσματικούς τρόπους αισθητής βελτίωσης των δεικτών διατηρησιμότητας και ανανεωσιμότητας των πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών.
- Να προτείνει αποδοτικά μοντέλα ολιστικής εξυπηρέτησης πελατών, με «όχημα» την επίκαιρη συμβουλευτική υπέρ του πελάτη.

Εκπαιδευτικές Σημειώσεις

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

Εισηγήτρια Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου

Εισηγήτρια του Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου είναι η κα **Μελίνα Τσικογιαννοπούλου**, κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών MBA, Σύμβουλος Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού, με υψηλή εξειδίκευση στους Τομείς Επικοινωνίας, Εξυπηρέτησης Πελατών και Ανάπτυξης Πωλήσεων. Καθηγήτρια Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού, Ηγεσίας & Επαγγελματικών Δεξιοτήτων στο ICBS Athens International College.

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 και την **Παρασκευή 18 Ιανουαρίου 2019**, θα έχετε **έκπτωση 30%** επί των αναγραφόμενων διδάκτρων, πλην αυτών της **EIAS ALUMNI SOCIETY**.

Αιτήσεις Συμμετοχής θα γίνονται δεκτές μέχρι και τη Δευτέρα 28 Ιανουαρίου 2019.

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

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.

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.

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



ΑΙΤΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΜΕΘΟΔΩΝ CROSS SELLING ΚΑΙ UP SELLING, ΜΥΣΤΙΚΑ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΚΑΙ TIPS

Τρίτη και Τετάρτη, 29 & 30 Ιανουαρίου 2019, 16:00-19:20

Σας γνωρίζουμε ότι στο προαναφερόμενο Εκπαιδευτικό Σεμινάριο, από την Εταιρεία μας _____ θα συμμετάσχουν οι εξής:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΙΔΙΟΤΗΤΑ			ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ		ΤΡΟΠΟΣ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ	
	Διοικητικό Στέλεχος	Ασφ/κός Διαμ/τής	Άλλη Ιδιότητα	e-mail	τηλ.	Φυσική Τάξη	Webinar
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ΟΔΗΓΙΕΣ

α. Η συμμετοχή Εκπαιδευομένων στα Εκπαιδευτικά Προγράμματα ή Σεμινάρια του Ινστιτούτου κατοχυρώνεται με την υποβολή της παρούσας Αίτησης Συμμετοχής και της εμπρόθεσμης καταβολής των διδάκτρων, σε έναν από τους ακόλουθους τραπεζικούς λογαριασμούς:

ALPHA BANK: 114-00-2786006633
IBAN: GR8301401140114002786006633

ΕΘΝΙΚΗ: 142/48003627
IBAN: GR6501101420000014248003627

ΠΕΙΡΑΙΩΣ: 5032013025-298
IBAN: GR6801720320005032013025298

EUROBANK: 0026.0141.47.0200566956
IBAN: GR4002601410000470200566956

Εναλλακτικά, τα διδάκτρα μπορούν να καταβληθούν μέσω πιστωτικής κάρτας ή μετρητών στα Γραφεία του ΕΙΑΣ.

β. Στο καταθετήριο είναι απαραίτητο να αναγράφονται το ονοματεπώνυμό σας ή η εταιρεία σας, καθώς και ο τίτλος του Εκπαιδευτικού Προγράμματος ή Σεμιναρίου.

γ. Αντίγραφο του καταθετηρίου παρακαλούμε να αποστέλλεται στο e-mail eiasinfo@eias.gr ή στον αρ. fax 210 9219917.

δ. Το Ινστιτούτο μας επιστρέφει καταβληθέντα διδάκτρα στην περίπτωση ακύρωσης Εκπαιδευτικού Προγράμματος ή Σεμιναρίου και, ακόμη, στην περίπτωση υποβολής έγγραφου σχετικού αιτήματος, τουλάχιστον πέντε (5) εργάσιμες ημέρες προ της έναρξης του Εκπαιδευτικού Προγράμματος ή Σεμιναρίου. Σε άλλη περίπτωση, το Ινστιτούτο μπορεί να διευκολύνει και να συμψηφίσει καταβληθέντα διδάκτρα σε άλλο Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα ή Σεμινάριο του ενδιαφέροντος του αιτούντος.

ε. Παρακαλούμε να συμπληρώσετε τον τύπο του παραστατικού που επιθυμείτε, ως εξής:

ΕΙΔΟΣ ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΟΥ		
ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	<input type="checkbox"/>	
ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	<input type="checkbox"/>	
ΕΤΑΙΡΙΚΑ Ή ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΕΚΔΟΘΕΙ ΤΟ ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΟ:		
ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ / ΑΤΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: _____ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: _____		
ΑΦΜ:	ΔΟΥ:	
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:	ΠΟΛΗ:	T.K.:
ΤΗΛΕΦΩΝΑ:	FAX:	EMAIL:
Το παρόν πρόγραμμα θα το υποβάλλετε στο 0,24% του ΟΑΕΔ/ΛΑΕΚ;		ΝΑΙ <input type="checkbox"/> ΟΧΙ <input type="checkbox"/>
Είστε Μέλος της ALUMNI SOCIETY ΤΟΥ Ε.Ι.Α.Σ.:		ΝΑΙ <input type="checkbox"/> ΟΧΙ <input type="checkbox"/>
Ονοματεπώνυμο Υπευθύνου:		

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών ανταποκρίνεται πλήρως στις προβλέψεις του Κανονισμού Προστασίας Δεδομένων (General Data Protection Regulation) και αξιοποιεί τα προαναφερόμενα στοιχεία αποκλειστικώς και μόνον υπέρ των σκοπών εκπαιδευτικής ενημέρωσης και εξυπηρέτησης των σπουδαστών και αποφοίτων του.