

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΜΙΑ ΕΠΙΚΕΡΔΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Sales Mastery for Insurance Professionals

Αρ. προγράμματος: 465181



Live
workshop

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ & ΩΡΕΣ

25/06/2025, 09:00-14:15

26/06/2025, 09:00-14:15

27/06/2025, 09:00-13:15

ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

Δια ζώσης
TERRAMEDIA INTERACTIVE LTD
Διγενή Ακρίτα 57, 4ος όροφος,
Λευκωσία, T.K 1070

ΔΙΑΡΚΕΙΑ:

14 ώρες - 14 μονάδες CPD

ΕΙΣΗΓΗΤΕΣ:

Ανδρέας Ζερβός,
Σάββας Κάβουρας

ΚΟΣΤΟΣ: €400

ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ ΑΝΑΔ: €280

ΚΑΘΑΡΟ ΚΟΣΤΟΣ: €120

EARLY BIRD OFFER: €80

(Valid until 27/05)

ΑΝΕΡΓΟΙ: ΔΩΡΕΑΝ

Το πρόγραμμα «Sales Mastery for Insurance Professionals», είναι ένα σύγχρονο και διαδραστικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα σχεδιασμένο για ασφαλιστές που θέλουν να βελτιώσουν τις ικανότητές τους, να αυξήσουν την απόδοσή τους και να δημιουργήσουν μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες τους. Θα μάθετε αποτελεσματικές τεχνικές πώλησης, από την πρώτη επαφή έως το επιτυχημένο κλείσιμο, καθώς και τη μέθοδο SPIN για τη διερεύνηση αναγκών, ώστε να εντοπίζετε τα πραγματικά προβλήματα των πελατών και να παρέχετε τις καλύτερες λύσεις. Θα εξασκηθείτε σε στρατηγικές επικοινωνίας και διαχείρισης αντιρρήσεων, πειστική παρουσίαση ασφαλιστικών προϊόντων με έμφαση στην αξία για τον πελάτη, επαγγελματική συμπεριφορά και ηθική πωλήσεων για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης, καθώς και σε δεξιότητες διαχείρισης χρόνου και παραγωγικότητας για μεγαλύτερη αποδοτικότητα στην καθημερινότητά σας.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε ασφαλιστές που θέλουν να αποκτήσουν ισχυρές βάσεις στις πωλήσεις, σε έμπειρους επαγγελματίες του κλάδου που επιθυμούν να εξελίξουν τις τεχνικές τους και να αυξήσουν τα κέρδη τους, καθώς και σε ασφαλιστικά στελέχη που θέλουν να γνωρίσουν και να εφαρμόσουν τις πιο σύγχρονες στρατηγικές της αγοράς, προκειμένου να ενισχύσουν την ανταγωνιστικότητα και την αποτελεσματικότητά τους.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Με την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα λάβουν Πιστοποιητικό Παρακολούθησης, στο οποίο θα αναγράφεται ότι το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού (ΑνΑΔ).

ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος, οι καταρτιζόμενοι θα είναι σε θέση να:

- Αποκτήσουν βαθιά κατανόηση της σημασίας του επαγγέλματος και των νομικών απαιτήσεων.
- Αναπτύξουν δεξιότητες για την ανάλυση της κατάστασης του πελάτη και την παροχή στοχευμένων λύσεων.
- Χρησιμοποιούν με άνεση τη μέθοδο SPIN.
- Δίνουν έμφαση στα χαρακτηριστικά, τα οφέλη και τα πλεονεκτήματα των ασφαλιστικών προϊόντων.
- Βελτιώσουν τις δεξιότητες επικοινωνίας και της ενεργητικής ακρόασης.
- Χρησιμοποιούν πειστικά επιχειρήματα και ψυχολογικές τεχνικές για την ολοκλήρωση της πώλησης.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Η μεθοδολογία εκπαίδευσης είναι διαδραστική και συνδυάζει θεωρία με πρακτική εφαρμογή μέσω παιχνιδιών ρόλων, προσομοιώσεων και ομαδικών συζητήσεων. Οι συμμετέχοντες εφαρμόζουν τεχνικές πωλήσεων (SPIN, ΧΟΠ, κλείσιμο πώλησης) σε ρεαλιστικά σενάρια, ενισχύοντας την κριτική σκέψη και αυτοπεποίθησή τους. Η ανατροφοδότηση και οι βιωματικές ασκήσεις εξασφαλίζουν τη βέλτιστη κατανόηση και προσαρμογή στις πραγματικές προκλήσεις του κλάδου.

ΘΕΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΚΑΛΥΦΘΟΥΝ

- ✓ Αποτελεσματικές τεχνικές πώλησης
- ✓ Διερεύνηση αναγκών με τη μέθοδο SPIN
- ✓ Στρατηγικές επικοινωνίας και διαχείρισης αντιρρήσεων
- ✓ Πειστική παρουσίαση ασφαλιστικών προϊόντων
- ✓ Επαγγελματική συμπεριφορά & ηθική πωλήσεων
- ✓ Διαχείριση χρόνου & παραγωγικότητα

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ



Σάββας Κάβουρας
Διευθυντής Πωλήσεων
στην Εταιρεία Διαχείρισης
Ζημιών Resolute S.A.

Πτυχιούχος του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Ο κ. Σάββας Κάβουρας σήμερα είναι Διευθυντής Πωλήσεων της Εταιρείας Διαχείρισης Ζημιών Resolute S.A. Ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία το έτος 1995 ως Επιθεωρητής Πωλήσεων Γενικών Ασφαλίσεων του Ομίλου INTERAMERICAN, ενώ κατά τη χρονική περίοδο 2010-2018 διετέλεσε Διευθυντής Νοτιοδυτικής Ελλάδος της Ασφαλιστικής Εταιρείας Νομικής Προστασίας DAS Ελλάς Α.Ε. Ο κ. Κάβουρας διετέλεσε επίσης Καθηγητής του Τμήματος Χρηματοοικονομικών Σπουδών του Τ.Ε.Ι. Καλαμάτας, ενώ διδάσκει θεματικά αντικείμενα Πωλήσεων, Ασφαλιστικής Τεχνικής και ειδικών Κλάδων Ασφάλισης σε Οργανισμούς Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και ειδικότερα στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών.
Είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτής



Ανδρέας Ζερβός
BSc Στατιστικής και
Ασφαλιστικής Επιστήμης,
Πανεπιστημίου Πειραιώς –
Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής

Ο Ανδρέας Ζερβός είναι απόφοιτος του Πανεπιστημίου Πειραιώς, Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης και κάτοχος «Πιστοποιητικού Ετήσιου Προγράμματος Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών» του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ). Εργοδοτήθηκε στην Τράπεζα Κύπρου το 1993 και το 1999 μετατέθηκε στις Γενικές Ασφάλειες Κύπρου. Κατά τη διάρκεια της υπηρεσίας του εργάστηκε στην ανάπτυξη και στην προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων μέσω του δικτύου της Τράπεζας Κύπρου στη Λιανική Corporate Clients και αργότερα στη θέση της υποστήριξης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών. Καθ' όλη τη διάρκεια της υπηρεσίας του έχει πραγματοποιήσει εκπαιδεύσεις που αφορούν ασφαλιστικά προϊόντα, τεχνικές πωλήσεων και εξυπηρέτηση πελατών.

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.

