

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ
FINANCIAL PLANNING ΚΑΙ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
Ακαδημαϊκή Συνεργασία Ε.Ι.Α.Σ και Πανεπιστημίου Πειραιώς,
υπό την Αιγίδα Πιστοποίησης της EFICERT
CERTIFICATE OF STUDY IN FINANCIAL PLANNING AND INSURANCE ADVICE
Πιστοποίηση EFICERT SQF 3 European Insurance Intermediary
σε περιβάλλον webinar ή φυσικής τάξης κατά την επιλογής σας
Κάθε Τετάρτη, 15.00 - 18.20,
από την Τετάρτη, 10 Φεβρουαρίου 2021 έως και την Τετάρτη, 31 Μαρτίου 2021

Η ακαδημαϊκή συνεργασία μεταξύ του **Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών** και του **Πανεπιστημίου Πειραιώς**, υπό την αιγίδα του **Ευρωπαϊκού Οργανισμού Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Πιστοποιήσεων EFICERT**, η οποία εκφράζεται στο **Πρόγραμμα Σπουδών Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων**, εμπεριέχει την πλέον σύγχρονη και πλουσιότερη εφικτή τεχνογνωσία Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, ικανή να εγγυηθεί τους πιο καινοτομικούς, συστηματικούς και αποτελεσματικούς τρόπους ανάδειξης του πελατοκεντρικού προσανατολισμού των πωλήσεων, των αναγκών, των προσδοκιών και των συμφερόντων των πελατών μας, καθώς και τους καταλληλότερους τρόπους άρτιας και ωφέλιμης ικανοποίησής τους.



Η εν λόγω ακαδημαϊκή συνεργασία κομίζει σύγχρονα «εφόδια» Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, στηριζόμενα στη διεθνή θεωρία και βιβλιογραφία και πρωτίστως, στις αποδεδειγμένα επιτυχείς και αποτελεσματικές πρακτικές Need Analysis, Insurance Advice και Financial Planning.

- Γνωρίζουμε ότι οι πελάτες μας δεν είναι πλέον physical ή citizens, αλλά phygital (physical και digital) και netizens (internet citizens);
- Γνωρίζουμε ότι πολλοί εκ των πελατών μας και κυρίως αυτοί της νέας γενιάς, επικοινωνούν λιγότερο «δια ζώσης» και περισσότερο ψηφιακά, στις πλατφόρμες των Social Media;
- Γνωρίζουμε τις δυνατότητες ανάπτυξης πελατολογίου και προσέλκυσης νέων πελατών, με «όχημα» αυτές τις πλατφόρμες των Social Media;
- Πώς διεισδύουμε στις αγορές αυτών των νέων (ψηφιακών) πελατών μας και πώς προσελκύουμε αυτήν τη νέα γενιά του ενδιαφέροντός μας;
- Ποιοι είναι οι νέοι στόχοι μας και πώς τους επιτυγχάνουμε, σε αυτές τις ανατρεπτικές συνθήκες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης;
- Πώς αξιοποιούμε τις δυνάμεις μας προς αυτές τις νέες κατευθύνσεις;
- Ποιο είναι το νέο μοντέλο συμβουλευτικών πωλήσεων που καλούμαστε να ακολουθήσουμε;
- Ποιος είναι ο ρόλος της ψυχολογίας και της συμπεριφορικής στη διαμόρφωση ενός σύγχρονου πλαισίου σχέσεων με τους πελάτες μας;
- Πώς το συμβουλευτικό μοντέλο πωλήσεων αντικαθιστά το προϊόντικό και υπερισχύει στο puzzle των πωλήσεων;

- Πώς το Financial Planning μας βοηθά να το εφαρμόσουμε και να επιτύχουμε ποιοτικά, ολιστικά και υψηλά αποτελέσματα;
- Σε τι συνίσταται το Financial Planning και πώς επηρεάζει τους παράγοντες ευημερίας του ανθρώπου;
- Πώς τα προηγούμενα ερωτήματα απαντώνται στην ψηφιακή εποχή μας, εν όψει μάλιστα των νέων εκθετικών τεχνολογιών και των ευκαιριών τους;

Η ακαδημαϊκή συνεργασία του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών και του Πανεπιστημίου Πειραιώς, υπό την αιγίδα Πιστοποίησης της EFICERT, απαντά πλήρως, επιστημονικά και εφαρμοσμένα, στα προηγούμενα ερωτήματα, «φωτίζει» τις πλέον απαιτητικές διαστάσεις τους και παρέχει άριστα «εργαλεία» απόδοσης της εργασίας μας και πολλαπλασιασμού των αποτελεσμάτων μας, κατά τρόπο στέρεο, ποιοτικό και διαχρονικό, σε πείσμα των καιρών και των συνθηκών αβεβαιότητας.

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 επιδράσεών τους. Οι συνάνθρωποί μας γνωρίζουν, επί παραδείγματι, ότι ενόσω εργάζονται 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 συμβουλευσει 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 Διαμεσολαβητής 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. Σε αυτή την έννοια, ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής δεν έχει ως αυτοσκοπό την άκριτη πώληση ασφαλιστικών προϊόντων και την επίτευξη μεγάλων επιδόσεων πωλήσεων, όσο έχει ως κύριο μέλημά του τη σωστή κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών του, διαμέσου των κατάλληλων ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών. Εάν έτσι σκέπτεται και ενεργεί ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής, τότε οι αντικειμενικά ικανοποιημένοι πελάτες του θα διευκολύνουν την επαγγελματική πρόοδο του και την αναγνώρισή του σε **Financial Planner** υψηλής εξειδίκευσης, και ικανότητας ολιστικής ικανοποίησης των αναγκών, των προσδοκιών και των συμφερόντων τους.

Σε αυτό το πλαίσιο, το Πρόγραμμα Σπουδών **Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, συνολικής διάρκειας σαράντα οκτώ (48) εκπαιδευτικών ωρών**, συμπεριλαμβανομένης ειδικής ενότητας ψηφιακής εκπαίδευσης, **e-learning**, εστιάζει το ενδιαφέρον του στη συμβουλευτική διάσταση των πωλήσεων και στην πελατοκεντρική αντίληψη που πρέπει να διέπει τη λειτουργία του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή και του Financial Planner, καθ' όλα τα μέρη της σχέσης και της συνεργασίας του με το πελατειακό του κοινό. Έτσι, έμφαση δίδεται στην ανάγκη διαρκούς εξυπηρέτησης του πελάτη, σωστής αξιολόγησης των ασφαλιστικών αναγκών του και τεκμηριωμένης συγκρότησης των προτεινόμενων ως κατάλληλων ασφαλιστικών λύσεων.

Η ουσιαστική ενασχόληση με την εξυπηρέτηση των συμφερόντων του πελάτη, η αναλυτικότητα, η επεξηγηματικότητα, η σαφήνεια και η αντικειμενικά τεκμηριωμένη επιχειρηματολογία, αποτελούν διευκολυντικά στοιχεία επαγγελματικής προόδου του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή και, πρωτίστως, στοιχεία που πρέπει να διέπουν τη σχέση του Financial Planner με το πελατειακό του κοινό, διαρκώς.

Το Πρόγραμμα Σπουδών **Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων** αναλύει τις προαναφερόμενες αλλαγές και εξελίξεις, καθώς και τις επιδράσεις τους στα ανθρώπινα ή φυσικά Δίκτυα Πωλήσεων, ενώ προτείνει τεκμηριωμένους και εμπειριστατωμένους τρόπους αποτελεσματικής και «αιεφόρας» ανάπτυξης των εργασιών τους, αλλά και τρόπους ανάπτυξης των ποιοτικών δεικτών της εργασίας τους, της διατηρησιμότητας, της ανανεωσιμότητας και της ολιστικής εμβέλειάς της.

Οι **Θεματικές Ενότητες του Προγράμματος** έχουν ως εξής:

α. Το Νέο Περιβάλλον των Πωλήσεων

- Οι Θεσμοί και το Νομοθετικό Πλαίσιο
- Η Οικονομία και οι Κοινωνικές Αναστρωματώσεις
- Οι Νέες Τεχνολογίες
- Η Νέα Αγοραστική Συμπεριφορά και οι Σύγχρονες Ασφαλιστικές Τάσεις

β. Το Μοντέλο Financial Planning ως Θεμελιώδης Αρχή των Συμβουλευτικών Πωλήσεων

γ. Οι Παράγοντες Ευημερίας του Ανθρώπου

- Ασφαλιστικός Προγραμματισμός Ζωής και Υγείας
- Αποταμιευτικός και Επενδυτικός Προγραμματισμός
- Συνταξιοδοτικός Προγραμματισμός
- Περιουσιακός Προγραμματισμός
- Φορολογικός Προγραμματισμός

δ. Ψυχολογία της Ανθρώπινης Συμπεριφοράς και της Επικοινωνίας

ε. Συμπεριφορική Χρηματοοικονομική και Ψυχολογία της Αποταμίευσης, της Ασφάλισης και της Επένδυσης

στ. Ψυχολογία της Συμβουλευτικής και Ανάπτυξη Συμβουλευτικών Πωλήσεων

- Φιλοσοφία
- Στάδια
- Εφαρμοσμένες Τεχνικές
- Άριστες Εργασιακές Συνήθειες

ζ. Ο Ψηφιακός Μετασχηματισμός των Ασφαλιστικών Εργασιών

- Οι νέες εκθετικές τεχνολογίες
- Η Ψηφιακή συμπεριφορά των πελατών μας
- e-Commerce και e-Sales
- Η συμβουλευτική σε ψηφιακό περιβάλλον

η. Συγκρότηση Business Plan και Εφαρμογή Μοντέλου Financial Planning

Οι προαναφερόμενες ενότητες εμπεριέχουν πλούτο δεδομένων, στατιστικών μεγεθών διεθνούς και ελληνικής τεχνογνωσίας, workshops και case studies, ενώ η ανάπτυξή τους θα εξελίσσεται κατά τρόπο διαδραστικό και συμμετοχικό.

Μαθησιακό Μοντέλο

Το ακολουθούμενο μαθησιακό μοντέλο είναι πολυσχιδές και εμπεριέχει έντονα στοιχεία διάδρασης, συστηματικής ανταλλαγής εμπειριών, μαθησιακά videos, ασκήσεις εργασίας και ασκήσεις προσομοίωσης, workshops και αναλύσεις εναλλακτικών καταστάσεων Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων (case studies). Παρέχονται πλήρεις επιστημονικές σημειώσεις, tests αξιολόγησης προσωπικοτήτων και styles Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, καθώς και υπερσύγχρονες βιβλιογραφικές αναφορές.

Σε ποιους απευθύνεται

Το Πρόγραμμα απευθύνεται σε:

- Διοικητικά Στελέχη Πωλήσεων Ασφαλιστικών Εταιρειών και Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης (Διευθυντές Πωλήσεων, Επιθεωρητές Πωλήσεων και Account Managers), που επιθυμούν να εμβαθύνουν στις συνιστώσες του Μοντέλου Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, ώστε να οδηγήσουν τα Δίκτυα Πωλήσεων Ευθύνης τους από το προηγούμενο προϊόντικό και συμβολαιοκεντρικό μοντέλο πωλήσεων, στο πλέον σύγχρονο και αποτελεσματικό Μοντέλο Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων.
- Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης που ασκούν καθήκοντα Management (Agency Managers, Unit Managers, Πράκτορες και Μεσίτες Ασφαλίσεων, ...), που επίσης επιθυμούν να μετατοπίσουν το ενδιαφέρον των συνεργατών τους, από τις προηγούμενες συνήθειες και πρακτικές εργασίας τους, στο νέο και εξαιρετικά αποδοτικό Μοντέλο Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων.
- Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές της πρώτης γραμμής και Financial Planners, που επιθυμούν να «εισέλθουν» συντεταγμένα και αποτελεσματικά στη νέα εποχή των πωλήσεων, όπου ο σύγχρονος πελάτης της διαδικτυακής πληροφορίας και των Social Media, είναι άριστα ενημερωμένος και απαιτεί να συνεργάζεται με άριστους τεχνογνώστες και επιστημονικά καταρτισμένους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές και Financial Planners.
- Στελέχη και Υπαλλήλους Τραπεζών και Bancassurance που διαχειρίζονται θέματα ασφαλιστικών, αποταμιευτικών και επενδυτικών προϊόντων και καλούνται να διαμορφώσουν τεκμηριωμένες προτάσεις υπέρ των πελατών τους.
- Όσους επιθυμούν να αποκτήσουν ή να προάγουν τις γνώσεις και τις εμπειρίες τους στους τομείς Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων.

Στόχοι Προγράμματος

Το εν λόγω Πρόγραμμα Σπουδών Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, έχει τους εξής κύριους στόχους:



- Να αποκαλύψει το νέο τρόπο σκέψης των καταναλωτών και τα νέα στοιχεία της αγοραστικής συμπεριφοράς τους, στην τρέχουσα εποχή της αβεβαιότητας.
- Να εξοικειώσει τα συμμετέχοντα στελέχη με τη νέα λογική χρηματοοικονομικών επιλογών και ασφαλιστικής ψυχολογίας του πελατειακού τους κοινού, καθώς και με τα απορρέοντα σφάλματα διαχείρισης καταστάσεων που συνήθως παρατηρούνται εκατέρωθεν.

- Να αναλύσει διεξοδικά τους παράγοντες που επιδρούν στην αποτελεσματικότητα της λειτουργίας και της απόδοσης των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και των Financial Planners, εν μέσω των αβεβαιοτήτων και ανησυχιών που επηρεάζουν το πελατειακό τους κοινό και τη συμπεριφορά του.
- Να προτείνει, εν μέσω των σημαντικών εξελίξεων και αλλαγών, τα ενδεδειγμένα μοντέλα οργάνωσης και εργασίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και των Financial Planners του ψηφιακού παρόντος και μέλλοντος των νέων εκθετικών τεχνολογιών.
- Να προτείνει τεκμηριωμένους τρόπους επαύξησης της ανταγωνιστικότητάς τους, της απόδοσής τους και της αποτελεσματικότητάς τους, κατά την καθημερινή άσκηση των απαιτητικών καθηκόντων τους.
- Να συμβάλει στην ουσιαστική αύξηση των πωλήσεών τους και στην περαιτέρω βελτίωση των ποιοτικών δεικτών της εργασίας τους, δια της ανάδειξης κατάλληλων συνηθειών και δια της εφαρμογής κατάλληλων μεθόδων και προτύπων σύγχρονης συμβουλευτικής και συστηματικής εργασίας.
- Να παρουσιάσει, κατά τρόπο εμπειριστατωμένο, τις προκλήσεις και τις συνθήκες του παρόντος και του αύριο, προς τον σκοπό της αξιοποίησής τους δια των κατάλληλων μοντέλων ανάπτυξης Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων.
- Να συνοψίσει όλα τα προηγούμενα σημεία σε ένα συγκροτημένο Μοντέλο Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, που θα αποδειχθεί άριστο «όχημα» μετάβασης του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή και του Financial Planner στο «αύριο» της υψηλής ανταγωνιστικότητας, των ολιστικών προσεγγίσεων, των υψηλών αποτελεσμάτων και των άριστων ποιοτικών δεικτών της εργασίας τους.

Στο σύνολο των ενοτήτων του, το Πρόγραμμα επιδιώκει να εμφυσήσει στα συμμετέχοντα στελέχη άριστο πνεύμα συμβουλευτικής προσέγγισης της εργασίας τους και πελατοκεντρικής αντίληψής της και εμπράκτως να συμβάλει στην περαιτέρω ανέλιξη των σχετικών δεξιοτήτων, γνώσεων, αντιλήψεων και εμπειριών τους.

Εκπαιδευτικές Σημειώσεις

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

Τίτλοι Σπουδών και αναγνωρισιμότητα



Οι απόφοιτοι του Προγράμματος θα λάβουν **Βεβαίωση Σπουδών** Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων (**Certificate of Study in Financial Planning and Insurance Advice**), του **Πανεπιστημίου Πειραιώς** και του **Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών**. Επίσης, θα λάβουν την **Πιστοποίηση European Insurance Intermediary (SQF 3) του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Χρηματοοικονομικών και Ασφαλιστικών Πιστοποιήσεων EFICERT**, μετά από επιτυχή ανταπόκρισή τους στις εξεταστικές απαιτήσεις της. Προς αυτή την κατεύθυνση, το Ινστιτούτο θα διευκολύνει δια της παροχής ειδικού προγράμματος ασύγχρονης ψηφιακής εκπαίδευσης, e-learning. Οι απόφοιτοι του Προγράμματος θα εμφανίζονται εσαεί στις κατάλληλες ενότητες των ιστοσελίδων του Πανεπιστημίου, του Ινστιτούτου και της EFICERT.

Επιστημονικός Υπεύθυνος και Εισηγητές

Επιστημονικός Υπεύθυνος του Προγράμματος είναι ο **κος Νίκος Φίλιππας**, Οικονομολόγος, Καθηγητής Χρηματοοικονομικής του Πανεπιστημίου Πειραιώς, Πρόεδρος του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικού Αλφαριθμητισμού και διατελέσας Πρόεδρος του Κέντρου Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών (ΚΕΠΕ). Διετέλεσε Μέλος της Συγκλήτου του Πανεπιστημίου Πειραιώς, διαθέτει πλούσιο συγγραφικό έργο σε θεματικούς τομείς της Χρηματοοικονομικής Επιστήμης και υψηλή εξειδίκευση στη Χρηματοοικονομική Διοικητική, με έμφαση και εφαρμογή στις Χρηματιστηριακές Επενδύσεις, στους Θεσμικούς Επενδυτές, στη Συμπεριφορική Χρηματοοικονομική και στον Χρηματοοικονομικό Αλφαριθμητισμό. Είναι Σύμβουλος Επιχειρήσεων, κυρίως τραπεζικών και ασφαλιστικών οργανισμών, ενώ διαθέτει αξιοπρόσεκτες παραστάσεις, ως εκ της συμμετοχής του σε παγκόσμια Φόρα χρηματοοικονομικού ενδιαφέροντος.

Διδάσκοντες στο Πρόγραμμα, επί προσθέτως του κου Νίκου Φίλιππα, είναι Industry Experts, Τεχνολογιστές και Εμπειρογνώμονες της ασφαλιστικής αγοράς, ως ακολούθως:

- η **Δρ. Σμαρούλα Παντελή**, εμπειρότατη Ψυχολόγος, με μεταπτυχιακές και διδακτορικές σπουδές Ψυχολογίας στο Πανεπιστήμιο Surrey της Αγγλίας, κάτοχος M.Sc. και Ph.D. in Psychology. Η Δρ Παντελή έχει αναπτύξει πολυετείς εκπαιδευτικές και συμβουλευτικές συνεργασίες με σημαντικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις της χώρας μας και έχει ηγηθεί εξειδικευμένων ενδοεπιχειρησιακών προγραμμάτων, με θεματικά αντικείμενά τους την Ψυχολογία της Ανθρώπινης Συμπεριφοράς, την Ηγεσία, τη Συναισθηματική Νοημοσύνη, την Ανάπτυξη Ομαδικότητας, την Εξωστρέφεια και την Επικοινωνία. Η εμπειρία της, εκτείνεται, επίσης, σε αγορές πέραν της ασφαλιστικής, πάντοτε όμως με κέντρο του ενδιαφέροντός της το διοικητικό προσωπικό και τα δίκτυα πωλήσεων των επιχειρήσεων. Έχει διδάξει Ηγεσία και Συναισθηματική Νοημοσύνη στα προπτυχιακά και μεταπτυχιακά Προγράμματα Σπουδών του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Διετέλεσε Τακτικό Μέλος της Εθνικής Αρχής Ιατρικώς Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής. Είναι συγγραφέας βιβλίων ψυχολογίας και παιδαγωγικών ιστοριών. Ενδεικτικά, από τις Εκδόσεις ΚΡΙΤΙΚΗ κυκλοφορεί το βιβλίο της «Τα μυστικά της ομαδικής επιτυχίας: από την θεωρία στην πράξη». Αρθρογραφεί στον ημερήσιο και περιοδικό τύπο, ενώ διατηρεί τακτική παρουσία σε εκπομπές της τηλεόρασης και του ραδιοφώνου. Είναι ανεξάρτητη Ψυχολόγος και διευθύνει ομάδες ψυχοθεραπείας και αυτογνωσίας, διπλωματούχος ψυχοδραματίστρια και κοινωνιοδραματίστρια από πιστοποιημένα εκπαιδευτικά κέντρα της Αγγλίας.
- ο **κος Σπύρος Λευθεριώτης**, Σύμβουλος Ανάπτυξης Ανθρωπίνων Πόρων, με υψηλή εξειδίκευση και εμπειρία στους Τομείς Επικοινωνίας και Διοίκησης, τέως Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων, Marketing και Επικοινωνίας του Ομίλου της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, Πτυχιούχος Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών του Παντείου Πανεπιστημίου και του Πανεπιστημίου Μακεδονίας. Σήμερα, ο κος Λευθεριώτης είναι Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας Bonum Terrae A.E., ενώ επιδεικνύει συστηματική, ερευνητική και συγγραφική ενασχόληση σε θέματα συμπεριφορικής ψυχολογίας, στάσεων και επικοινωνίας.
- ο **κος Γιώργος Χανός**, Εμπειρότατο Στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς μας, Σύμβουλος Ανάπτυξης, Πωλήσεων και Επικοινωνίας, Πτυχιούχος της Νομικής Σχολής του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, διαθέτων σημαντική εφαρμοσμένη εμπειρία και εξειδίκευση επί θεμάτων Επικοινωνίας, Marketing και Πωλήσεων. Ο κος Χανός είναι τακτικός Εισηγητής του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, περιοδικός Εισηγητής των Πανεπιστημίων Μακεδονίας και Δυτικής Μακεδονίας, αλλά και Εκπαιδευτικός Σύμβουλος ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών επιχειρήσεων. Κατά τη σταδιοδρομία του, έχει διατελέσει σε διευθυντικές θέσεις ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών επιχειρήσεων, ενώ έχει αναπτύξει εξειδικευμένο συγγραφικό έργο και συστηματική εκπαιδευτική δραστηριότητα σε καίριους τομείς ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού ενδιαφέροντος.

Προσκεκλημένοι Guest Speakers είναι εμπειρότατοι Financial Planners, επίλεκτα μέλη της Ένωσης Financial Planners Ελλάδος.

Διάρκεια, Ημερομηνίες και Περιβάλλον Διεξαγωγής

Το Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα προβλέπει την υλοποίησή του σε περιβάλλον webinar ή φυσικής τάξης, κατά την επιλογή σας και ασύγχρονης ψηφιακής εκπαίδευσης, e-learning, ως εξής:

- **Ημερομηνίες και ώρες διεξαγωγής σε περιβάλλον webinar ή φυσικής τάξης**

Τετάρτη, 10/2/21, 17/2/21, 24/2/21, 3/3/21, 10/3/21, 17/3/21, 24/3/21, 31/3/21, 15:00-18:20

- **Ενότητα Ασύγχρονης Ψηφιακής Εκπαίδευσης, e-learning**

Η ενότητα θα έχει την έναρξή της τη **Δευτέρα, 12 Απριλίου 2021** και την ολοκλήρωσή της την **Παρασκευή, 4 Ιουνίου 2021**.

Κόστος Συμμετοχής

Εταιρείες – Μέλη ΕΙΑΣ

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€760**
- πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€640** ανά συμμετοχή

Εταιρείες - μη Μέλη ΕΙΑΣ

- εξατομικευμένες συμμετοχές: **€880**
- πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€760** ανά συμμετοχή

- **Μέλη ΕΙΑΣ ALUMNI SOCIETY €420**

- **Μέλη HFPA €420**

Οι προαναφερόμενες τιμές διδασκτρων συμπεριλαμβάνουν και τα εξέταστρα πιστοποίησης EFICERT ύψους €80.

Αιτήσεις εγγραφής & τρόποι πληρωμής

Οι **αιτήσεις εγγραφής** στο Πρόγραμμα, θα γίνονται δεκτές έως και την **Παρασκευή, 5 Φεβρουαρίου 2021**.

Με την αίτηση εγγραφής προκαταβάλλεται ποσοστό 50% των διδασκτρων, ενώ το υπόλοιπο αποπληρώνεται έως τη λήξη του προγράμματος. **Παρέχεται, επίσης, η δυνατότητα αποπληρωμής των διδασκτρων σε δώδεκα ισόποσες μηνιαίες δόσεις μέσω πιστωτικής ή χρεωστικής κάρτας.**

ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΦΟΡΟΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

Το Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα είναι εντάξιμο στην επιδότηση ΟΑΕΔ/ΛΑΕΚ (0,24%), ενώ, ειδικά για τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές, σημειώνουμε ότι οι εκπαιδευτικές δαπάνες φοροεκπίπτουν.

- **Αίτηση Εγγραφής**, επισυνάπτεται ακολούθως

Προεγγραφείτε τώρα!

Εάν προεγγραφείτε έως και την **Παρασκευή 22 Ιανουαρίου 2021**, θα έχετε **έκπτωση 30%** επί των αναγραφόμενων διδασκτρων, **πλην αυτών της ΕΙΑΣ ALUMNI SOCIETY.**