



## **Πρόγραμμα Εκπαιδευτικών Συναντήσεων Eurolife ERB Ασφαλιστική**

*Τμήμα Εκπαίδευσης  
Β' Εξάμηνο 2019*

# Εισαγωγικό Σημείωμα Γενικού Διευθυντή Πωλήσεων & Εκπαίδευσης

Αγαπητοί συνεργάτες,

Ο Οδηγός που κρατάτε στα χέρια σας έχει ως στόχο να σας δώσει τις χρήσιμες πληροφορίες που χρειάζεστε για το Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα για το 2<sup>ο</sup> εξάμηνο του έτους 2019.

Στην Eurolife ERB Ασφαλιστική πιστεύουμε στη σημασία της επιμόρφωσης των συνεργατών μας, γι' αυτό και επενδύουμε σε εκπαιδευτικές δράσεις ευέλικτες και προσαρμοσμένες στα σύγχρονα δεδομένα και τις ανάγκες σας. Ο σχεδιασμός των εκπαιδευτικών προγραμμάτων γίνεται με σεβασμό στον επαγγελματία εκπαιδευόμενο τον οποίο Αφουγκραζόμαστε, με στόχο να Ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες του και μαζί Αναπτυσσόμαστε.

Στο πνεύμα αυτό, τα στελέχη της Διεύθυνσης Εκπαίδευσης δημιούργησαν έναν οδηγό με μοναδικό στόχο την εύρυθμη λειτουργία των καθημερινών υποχρεώσεών σας.

Για το σχεδιασμό του Εκπαιδευτικού πλάνου, λάβαμε υπ' όψιν:

- τις εξελίξεις της Ασφαλιστικής αγοράς, τα δεδομένα που αφορούν στην Πιστοποίηση και επαναπιστοποίηση των (αντ)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, αλλά και τις μεταγενέστερες εξελίξεις στο θέμα αυτό όπως αυτές προέκυψαν από την Οδηγία IDD.
- Τα εφόδια που απαιτεί ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου στην εποχή μας
- Τα αιτήματά σας για εκπαιδευτικά θέματα που σας ενδιαφέρουν
- Το ιδιαίτερο ενδιαφέρον με το οποίο αγκαλιάζετε τα Εργαστήρια Ανάπτυξης Δεξιοτήτων
- Την ανάγκη υποστήριξης νέων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που επιθυμούν να πάρουν τα απαραίτητα εφόδια για το ξεκίνημά τους στο χώρο

**Ανταποκρινόμαστε:** για να καλύψουμε τα παραπάνω, συνεχίζουμε τις τακτικές εκπαιδεύσεις μας και εμπλουτίζουμε τα εργαστήρια ανάπτυξης δεξιοτήτων με νέα θεματολογία. Διατηρούμε τις Ημερίδες σε Θεσσαλονίκη, Λάρισα, Κρήτη, η θεματολογία των οποίων θα διαμορφωθεί με βάση τις εμπορικές ανάγκες του δικτύου για τις οποίες θα ενημερώνεστε σε εύλογο χρονικό διάστημα πριν την υλοποίηση των εκπαιδευτικών προγραμμάτων.

Θέλοντας να συμβάλλουμε στην ανάπτυξη των συνεργατών συνεχίζουμε και με Εξειδικευμένες Ημερίδες σε θέματα με ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τις οποίες θα ενημερώνεστε σε εύλογο χρονικό διάστημα.

**Αναπτυσσόμαστε** επειδή η προσπάθεια δεν σταματάει ποτέ, βοηθώντας δια της εκπαίδευσης στην επαγγελματική βελτίωση, θεωρούμε ότι χτίζουμε βαθύτερες σχέσεις μεταξύ της εταιρείας και των συνεργατών μας.

Με φιλικούς χαιρετισμούς

Νίκος Δελένδας

## Επαγγελματική Πιστοποίηση

Πρόγραμμα Προετοιμασίας Εξετάσεων Πιστοποίησης που διενεργεί η Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ) για την πιστοποίηση γνώσεων.

## Επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση Διαμεσολαβητών

Πρόγραμμα «Επανεκπαίδευσης και επαναπιστοποίησης των (αντ)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών» σύμφωνα με το ν.4583/2018.

## Εργαστήρια Ανάπτυξης Δεξιοτήτων

Οι Ημερίδες του Εργαστηρίου Ανάπτυξης δεξιοτήτων εντάσσονται στα πλαίσια του προγράμματος επιμόρφωσης των Ασφαλιστικών διαμεσολαβητών σε επίκαιρα θέματα.

## Ημερίδες υποστήριξης και οργάνωσης γραφείου

Οι Ημερίδες υποστηρίζουν

- την κατανόηση και εκμάθηση των Ηλεκτρονικών συστημάτων της Eurolife (Eurolife Partners)
- την βελτίωση της καθημερινότητας μέσω της οργάνωσης των εργασιών ενός ασφαλιστικού γραφείου.

## Εκπαιδευτικές συναντήσεις σε Επιλεγμένα Γραφεία Συνεργατών

Σε συνεργασία με επιλεγμένα γραφεία Πωλήσεων υλοποιούμε εκπαιδευτικά προγράμματα που απευθύνονται αποκλειστικά σε συνεργάτες του εκάστοτε γραφείου.

## Advanced Program in Management for Insurance Executives

Το εκπαιδευτικό αυτό πρόγραμμα υλοποιείται σε συνεργασία με το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς και εισηγητές οι οποίοι είναι αναγνωρισμένου κύρους καθηγητές του Μεταπτυχιακού Προγράμματος του Πανεπιστημίου.

## Οδηγίες και Διαδικασίες Εκπαίδευσης

Οδηγίες και Διαδικασίες Εκπαίδευσης.



## Επαγγελματική Πιστοποίηση

**Πρόγραμμα Προετοιμασίας Εξετάσεων Πιστοποίησης που διενεργεί η Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ) για την πιστοποίηση γνώσεων με βάση την Οδηγία του IDD για το:**

1. Πιστοποιητικό Επαγγελματικών Γνώσεων Ασφαλιστικού Πράκτορα
2. Πιστοποιητικό Επαγγελματικών Γνώσεων Μεσίτη Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων (\*)
3. Πιστοποιητικό Επαγγελματικών Γνώσεων Επενδυτικών Προϊόντων βασιζόμενων σε Ασφάλιση

### Ο στόχος τους Προγράμματος

Στο τέλος του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα έχουν:

- Ενημερωθεί για το Υλικό Εκπαίδευσης που θα εξεταστούν
- Θα γνωρίζουν σε βάθος έννοιες της Ασφαλιστικής Αγοράς
- Στο τέλος θα μπορούν να γνωρίζουν μέσα από Τεστ Προσημείωσης το επίπεδο γνώσεων τους

### Σε ποιους απευθύνεται:

Σε όλους τους νέους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές που δραστηριοποιούνται στον Ασφαλιστικό Κλάδο

### Διάρκεια σεμιναρίου

Ανάλογα το υλικό πιστοποίησης

### Τοποθεσία σεμιναρίου

Αθήνα, Θεσσαλονίκη (\*)

### Μέγιστος Αριθμός Συμμετεχόντων

30 Συμμετοχές (\*)

### Δήλωση Συμμετοχής

<https://training.eurolife.gr>

(\*) Για την υλοποίηση του προγράμματος απαραίτητη προϋπόθεση είναι η συμπλήρωση του ελάχιστου αριθμού συμμετεχόντων όπως ορίζεται από την Διεύθυνση Εκπαίδευσης.



## Επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση Διαμεσολαβητών

**Πρόγραμμα «Επανεκπαίδευσης και επαναπιστοποίησης των (αντ)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών» σύμφωνα με το ν. 4583/2018**

**Η Ενότητα αυτή αφορά τους παρακάτω διαμεσολαβούντες:**

- Συντονιστές Ασφαλιστικών πρακτόρων
- Ασφαλιστικούς Πράκτορες
- Μεσίτες ασφαλίσων και αντασφαλίσων

Επίσης, στον τομέα της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που ασκούν ως δευτερεύουσα δραστηριότητα την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

### Ο στόχος των Προγραμμάτων

Τα εκπαιδευτικά προγράμματα έχουν ως στόχο τον εμπλουτισμό των γνώσεων των **διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων** αναφορικά με τα προϊόντα, τις αλλαγές του θεσμικού πλαισίου, την βελτίωση και ανάπτυξη δεξιοτήτων, προκειμένου να επιτυγχάνουν υψηλότερα παραγωγικά αποτελέσματα.

**Τομέας Α:** Προϊόντα τα οποία ο εκπαιδευόμενος προωθεί στην αγορά.

**Τομέας Β:** Θεσμικά θέματα της ασφαλιστικής αγοράς.

**Τομέας Γ:** Ανάπτυξη ατομικών δεξιοτήτων και ικανοτήτων.

Τα συγκεκριμένα σεμινάρια που περιλαμβάνονται στο Πρόγραμμα Εκπαίδευσης της εταιρείας μας, με την ένδειξη «Επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών», έχουν αξιολογηθεί ως κατάλληλα για την «Επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση των (αντ)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών», από την «Επιτροπή Αξιολόγησης Σεμιναρίων Επαναπιστοποίησης για την Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση» της ΤτΕ. Τα προγράμματα υλοποιούνται σε αίθουσα ή μέσω E- Learning.

### Σε ποιους απευθύνεται:

Σε όλους του διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων που έχουν την υποχρέωση να επικαιροποιούν την ασφαλιστική τους γνώση και επαγγελματική επάρκεια, και οι οποίοι διατηρούν ενεργή σύμβαση με την εταιρεία μας.

### Μέγιστος Αριθμός Συμμετεχόντων

**45 Συμμετοχές (\*)**

### Διάρκεια σεμιναρίου

Θεωρία και Τεστ

### Δήλωση Συμμετοχής

<https://training.eurolife.gr>

*(\*) Για την υλοποίηση του προγράμματος απαραίτητη προϋπόθεση είναι η συμπλήρωση του ελάχιστου αριθμού συμμετεχόντων όπως ορίζεται από την Διεύθυνση Εκπαίδευσης.*





## Εργαστήρια Ανάπτυξης Δεξιοτήτων

**Οι Ημερίδες του Εργαστηρίου Ανάπτυξης δεξιοτήτων εντάσσονται στα πλαίσια του προγράμματος επιμόρφωσης των Ασφαλιστικών διαμεσολαβητών σε επίκαιρα θέματα**

### Ο στόχος τους Προγράμματος

Να βοηθηθούν οι συνεργάτες μέσα από την εισήγηση, με συμμετοχικές τεχνικές και διάλογο,

- να βελτιώσουν και να αναπτύξουν τις γνώσεις και τις δεξιότητες τους αναφορικά με τις έννοιες «ικανότητων» και «δεξιοτήτων» και να τις συσχετίσουν με την επαγγελματική τους δραστηριότητα.
- να γνωρίσουν και να προσδιορίσουν τις δεξιότητες που διαθέτουν.
- να διαπιστώσουν ότι οι δεξιότητες αναπτύσσονται με συστηματική προσπάθεια.
- να αντιμετωπίζουν και να χειρίζονται με μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα όλες τις καταστάσεις που προκύπτουν κατά τη διάρκεια της εργασίας τους.

### Μέγιστος Αριθμός Συμμετεχόντων

**25 Συμμετοχές (\*)**

### Δήλωση Συμμετοχής

<https://training.eurolife.gr>



## Ημερίδες υποστήριξης και οργάνωσης γραφείου

**Κατανόηση των ηλεκτρονικών συστημάτων της εταιρείας μας (Eurolife Partners) και μεθόδων βελτίωσης της καθημερινής εργασίας.**

### Ο στόχος τους Προγράμματος

Στόχος των Ημερίδων είναι, μέσα από εισήγηση, συμμετοχικές τεχνικές και διάλογο, να βελτιώσουν και να αναπτύξουν τις γνώσεις και τις δεξιότητες τους αναφορικά με τα Ηλεκτρονικά συστήματα της Eurolife, και επιπλέον τη διαχείριση, αξιολόγηση, βελτίωση των καθημερινών εργασιών του γραφείου για καλύτερο και αποτελεσματικότερο τρόπο εργασίας.

### Σε ποιους απευθύνεται:

Σε όλους μας τους Συνεργάτες

### Μέγιστος Αριθμός Συμμετεχόντων

**30 Συμμετέχοντες (\*)**

### Διάρκεια σεμιναρίου

Ανάλογα με την θεματολογία του Σεμιναρίου

### Δήλωση Συμμετοχής

<https://training.eurolife.gr>

**Εκπαιδευτικές  
συναντήσεις σε  
Επιλεγμένα Γραφεία  
Συνεργατών**



***Σε συνεργασία με επιλεγμένα γραφεία Πωλήσεων υλοποιούμε εκπαιδευτικά προγράμματα που απευθύνονται αποκλειστικά σε συνεργάτες του εκάστοτε γραφείου***

**Ο στόχος τους Προγράμματος**

Μέσα από την ενεργή συμμετοχή σας από την έρευνα εκπαιδευτικών αναγκών που θα σας σταλεί θα δημιουργήσουμε ad hoc εκπαιδεύσεις που θα ανταποκρίνονται στο προφίλ των αναγκών των συνεργατών του γραφείου.

**Διάρκεια σεμιναρίου**

Ανάλογα με την θεματολογία του Σεμιναρίου

**Δήλωση Συμμετοχής**

[vgad@eurolife.gr](mailto:vgad@eurolife.gr) [amartzaklis@eurolife.gr](mailto:amartzaklis@eurolife.gr)





## Advanced Program in Management for Insurance Executives

***Το εκπαιδευτικό αυτό πρόγραμμα υλοποιείται σε συνεργασία με το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς.***

Το «Advanced Program in Management for Insurance Executives», αποτελεί την πολύ επιτυχημένη πρωτοβουλία της εταιρείας, το οποίο έχει λάβει σημαντική αποδοχή και αναγνώριση από ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά. Το εκπαιδευτικό αυτό πρόγραμμα γίνεται σε συνεργασία με το Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς και εισηγητές είναι καθηγητές του Μεταπτυχιακού Προγράμματος του Πανεπιστημίου. Τα γνωστικά πεδία που καλύπτει το πρόγραμμα είναι ενδεικτικά:

- Μάρκετινγκ και Συμπεριφοράς Καταναλωτή
- Διαπραγματεύσεις και Διαχείριση Συγκρούσεων
- Ηγεσίας και Οργανωσιακής Συμπεριφοράς
- Στρατηγική Σκέψη και Υλοποίηση Στρατηγικών Αποφάσεων
- Κατάρτιση και αξιολόγηση επιχειρηματικών σχεδίων (Business Plans)

### Σε ποιους απευθύνεται:

Λόγω της ιδιαιτερότητας του προγράμματος και του περιορισμένου και επιλεγμένου αριθμού συμμετεχόντων, οι συνεργάτες που το παρακολουθούν, καθορίζονται με βάση τα παραγωγικά και ποιοτικά στοιχεία της συνεργασίας.

### Διάρκεια σεμιναρίου

Ανάλογα με την θεματολογία του Σεμιναρίου

### Δήλωση Συμμετοχής

<https://training.eurolife.gr>

# Συνοπτικό Πρόγραμμα του 2<sup>ου</sup> Εξαμήνου του 2019

Συνοπτικό Πλάνο Τακτικών Ημερίδων 2 <sup>ου</sup> εξαμήνου 2019	Ιούλιος	Σεπτέμβριος	Οκτώβριος	Νοέμβριος	Δεκέμβριος
<b>Θεματολογία Σεμιναρίων</b>					
«Advanced Program in Management for Insurance Executives 2019»			<input checked="" type="checkbox"/>		
Πρόγραμμα Προετοιμασίας Εξετάσεων Πιστοποίησης		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
Επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών Τομέας Α (Προϊόντα)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών Τομέας Γ (Ανάπτυξη Δεξιοτήτων)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών Τομέας Β (Θεσμικό Πλαίσιο) E- Learning	Θα ανακοινωθεί				
Εργαστήρια Ανάπτυξης Δεξιοτήτων		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
Ημερίδες Υποστήριξης Οργάνωσης Γραφείου Eurolife Partners	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Προϊοντική Εκπαίδευση	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

**Οι δηλώσεις συμμετοχής γίνονται online στην ηλεκτρονική διεύθυνση της πλατφόρμας εκπαίδευσης <https://training.eurolife.gr>.**

Επιλέγετε, τότε και σε ποιο εκπαιδευτικό πρόγραμμα επιθυμείτε να συμμετάσχετε είτε από το Ημερολόγιο Εκπαίδευσης είτε από τις Προγραμματισμένες Δραστηριότητες που βρίσκονται κάτω από το Ημερολόγιο και συμπληρώνετε το User Name: ..... Password: .....

## Πρόγραμμα Τακτικών Εκπαιδευτικών Ημερίδων

ΙΟΥΛΙΟΣ 2019		Διάρκεια	Ώρες	Υλοποίηση
Πέμπτη 11/07	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Γ (Ανάπτυξη Δεξιοτήτων) Θέμα: «Advancing Customer Experience - Εμπειρία Πελάτη» 2019 **	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Δευτέρα 15/07	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Α Θέμα : Βασικές Ασφαλίσεις Ζωής , Προγράμματα Δημιουργίας Κεφαλαίου και Ασφαλίσεις Προσόδων 2019	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Παρασκευή 19/07	Ημερίδες υποστήριξης και οργάνωσης γραφείου: Γνωριμία συνεργατών στον τρόπο λειτουργίας του Eurolife Partners	3 ώρες	13 <sup>00</sup> - 16 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Δευτέρα 22/07	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Α΄ Θέμα: Προϊόντα Γενικών Κλάδων. Προγράμματα Πυρός **	5 ώρες	14 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Τρίτη 23/07	«Προϊοντική Εκπαίδευση» Θέμα: Προϊόντα Υγείας. Ότι πρέπει να ξέρω για τα Ασφαλιστικά προγράμματα	3 ώρες	14 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife

**\*\*Σημείωση : ΠΡΟΣΟΧΗ Οι παραπάνω συναντήσεις είναι για όσους συνεργάτες δεν έχουν παρακολουθήσει τις προηγούμενες χρονιές τις συγκεκριμένες θεματικές ενότητες.**

**Οι δηλώσεις συμμετοχής γίνονται online στην ηλεκτρονική διεύθυνση της πλατφόρμας εκπαίδευσης <https://training.eurolife.gr>.**

Επιλέγετε, πότε και σε ποιο εκπαιδευτικό πρόγραμμα επιθυμείτε να συμμετάσχετε είτε από το Ημερολόγιο Εκπαίδευσης είτε από τις Προγραμματισμένες Δραστηριότητες που βρίσκονται κάτω από το Ημερολόγιο και συμπληρώνετε το User Name: ..... Password: .....

## Πρόγραμμα Τακτικών Εκπαιδευτικών Ημερίδων

### ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ

	Διάρκεια	Ώρες	Υλοποίηση
Δευτέρα 23/09	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Γ Θέμα: Διαχείριση Χρόνου & Stress 2019	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup> Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Τρίτη 24/09	«Προϊοντική Εκπαίδευση» Θέμα: Συμπληρωματικές. Ότι πρέπει να ξέρω για τα Ασφαλιστικά προγράμματα	3 ώρες	14 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup> Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Τετάρτη 25/09	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Α Θέμα : Βασικές Ασφαλίσεις Ζωής, Προγράμματα Δημιουργίας Κεφαλαίου και Ασφαλίσεις Προσόδων 2019	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup> Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Πέμπτη 26/09	Εργαστήρια Ανάπτυξης Δεξιοτήτων Θέμα: Η οργάνωση του Γραφείου μας και του Χρόνου μας με τα νέα δεδομένα	4 ώρες	13 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup> Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Παρασκευή 27/09	Ημερίδες υποστήριξης και οργάνωσης γραφείου: Γνωριμία συνεργατών στον τρόπο λειτουργίας του Eurolife Partners	3 ώρες	13 <sup>00</sup> - 16 <sup>00</sup> Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Δευτέρα 30/09	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Γ (Ανάπτυξη Δεξιοτήτων) Θέμα: «Advancing Customer Experience - Εμπειρία Πελάτη» 2019 **	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup> Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Δευτέρα 30/09	Προετοιμασία Πιστοποίησης Επαγγελματικών Γνώσεων (Πρακτόρων Ασφαλίσεων)	3 ώρες	09 <sup>00</sup> - 12 <sup>00</sup> Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife

**\*\*Σημείωση : ΠΡΟΣΟΧΗ Οι παραπάνω συναντήσεις είναι για όσους συνεργάτες δεν έχουν παρακολουθήσει τις προηγούμενες χρονιές τις συγκεκριμένες θεματικές ενότητες.**

**Οι δηλώσεις συμμετοχής γίνονται online στην ηλεκτρονική διεύθυνση της πλατφόρμας εκπαίδευσης <https://training.eurolife.gr>.**

Επιλέγετε, τότε και σε ποιο εκπαιδευτικό πρόγραμμα επιθυμείτε να συμμετάσχετε είτε από το Ημερολόγιο Εκπαίδευσης είτε από τις Προγραμματισμένες Δραστηριότητες που βρίσκονται κάτω από το Ημερολόγιο και συμπληρώνετε το User Name: ..... Password: .....

# Αναλυτικό Πρόγραμμα 2<sup>ου</sup> Εξαμήνου του έτους 2019

<b>Πρόγραμμα Τακτικών Εκπαιδευτικών Ημερίδων</b>				
<b>ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ</b>		<b>Διάρκεια</b>	<b>Ώρες</b>	<b>Υλοποίηση</b>
<b>Τρίτη 1/10</b>	Ημερίδα «Advanced Program in Management for Insurance Executives 2019» <b>Θέμα :</b> Ο ρόλος του Στρατηγικού Management στην Αποτελεσματική Διοίκηση Επιχειρήσεων	<b>4 ώρες</b>	<b>Θα ανακοινωθούν</b>	<b>Λάρισα ΠΑΠΕΙ</b>
<b>Τετάρτη 2/10</b>	Ημερίδα «Advanced Program in Management for Insurance Executives 2019» <b>Θέμα :</b> Business Plan ως Μοχλός Επιτυχίας μιας Επιχειρηματικής	<b>4 ώρες</b>	<b>Θα ανακοινωθούν</b>	<b>Θεσσαλονίκη ΠΑΠΕΙ</b>
<b>Τετάρτη 02/10</b>	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Γ <b>Θέμα:</b> Διαχείριση Χρόνου & Stress 2019	<b>5 ώρες</b>	<b>12<sup>00</sup>- 17<sup>00</sup></b>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
<b>Τετάρτη 02/10, 04/10, 07/10, 09/10,11/10</b>	<b>Προετοιμασία Πιστοποίησης Επαγγελματικών Γνώσεων</b> (Πρακτόρων Ασφαλίσεων)	<b>3 ώρες</b>	<b>09<sup>00</sup>- 12<sup>00</sup></b>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
<b>Δευτέρα 07/10</b>	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Α <b>Θέμα :</b> Βασικές Ασφαλίσεις Ζωής, Προγράμματα Δημιουργίας Κεφαλαίου και Ασφαλίσεις Προσόδων 2019	<b>5 ώρες</b>	<b>12<sup>00</sup>- 17<sup>00</sup></b>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
<b>Τετάρτη 09/10</b>	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Α' <b>Θέμα:</b> Προϊόντα Γενικών Κλάδων. <b>Προγράμματα Πυρός **</b>	<b>5 ώρες</b>	<b>12<sup>00</sup>- 17<sup>00</sup></b>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
<b>Δευτέρα 14/10</b>	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Γ (Ανάπτυξη Δεξιοτήτων) <b>Θέμα:</b> «Advancing Customer Experience - Εμπειρία Πελάτη» 2019 **	<b>5 ώρες</b>	<b>12<sup>00</sup>- 17<sup>00</sup></b>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
<b>Τρίτη 15/10 &amp; Πέμπτη 17/10</b>	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Γ (Ανάπτυξη Δεξιοτήτων) <b>Θέμα:</b> «Συμβουλευτική Πώληση» 2019 **	<b>10 ώρες</b>	<b>12<sup>00</sup>- 17<sup>00</sup></b>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
<b>Παρασκευή 18/10</b>	<b>Ημερίδες υποστήριξης και οργάνωσης γραφείου:</b> Γνωριμία συνεργατών στον τρόπο λειτουργίας του Eurolife Partners	<b>3 ώρες</b>	<b>14<sup>00</sup>- 17<sup>00</sup></b>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
<b>Δευτέρα 21/10</b>	«Προϊοντική Εκπαίδευση» <b>Θέμα:</b> Προϊόντα Αυτοκινήτου	<b>3 ώρες</b>	<b>14<sup>00</sup>- 17<sup>00</sup></b>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife

**\*\*Σημείωση : ΠΡΟΣΟΧΗ Οι παραπάνω συναντήσεις είναι για όσους συνεργάτες δεν έχουν παρακολουθήσει τις προηγούμενες χρονιές τις συγκεκριμένες θεματικές ενότητες.**



## Πρόγραμμα Τακτικών Εκπαιδευτικών Ημερίδων

### ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ

	Διάρκεια	Ώρες	Υλοποίηση	
Δευτέρα 04/11	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Γ Θέμα: Διαχείριση Χρόνου & Stress 2019	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Τρίτη 5/10	Ημερίδες υποστήριξης και οργάνωσης γραφείου: Γνωριμία συνεργατών στον τρόπο λειτουργίας του Eurolife Partners	3 ώρες	14 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Τετάρτη 06/11	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Α Θέμα : Βασικές Ασφαλίσεις Ζωής , Προγράμματα Δημιουργίας Κεφαλαίου και Ασφαλίσεις Προσόδων 2019	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Δευτέρα 11/11	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Α΄ Θέμα: Προϊόντα Γενικών Κλάδων. Προγράμματα Πυρός **	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Τετάρτη 20/11	Εργαστήρια Ανάπτυξης Δεξιοτήτων Θέμα: Η οργάνωση του Γραφείου μας και του Χρόνου μας με τα νέα δεδομένα	4 ώρες	13 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Δευτέρα 25/11	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Α΄ Θέμα : «Προϊόντα Υγείας» 2019**	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Τρίτη 26/11	«Προϊοντική Εκπαίδευση» Θέμα: Συμπληρωματικές. Ότι πρέπει να ξέρω για τα Ασφαλιστικά προγράμματα	3 ώρες	14 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife

**\*\*Σημείωση : ΠΡΟΣΟΧΗ Οι παραπάνω συναντήσεις είναι για όσους συνεργάτες δεν έχουν παρακολουθήσει τις προηγούμενες χρονιές τις συγκεκριμένες θεματικές ενότητες.**

**Οι δηλώσεις συμμετοχής γίνονται online στην ηλεκτρονική διεύθυνση της πλατφόρμας εκπαίδευσης <https://training.eurolife.gr>.**

Επιλέγετε, πότε και σε ποιο εκπαιδευτικό πρόγραμμα επιθυμείτε να συμμετάσχετε είτε από το Ημερολόγιο Εκπαίδευσης είτε από τις Προγραμματισμένες Δραστηριότητες που βρίσκονται κάτω από το Ημερολόγιο και συμπληρώνετε το User Name: ..... Password: .....

## Πρόγραμμα Τακτικών Εκπαιδευτικών Ημερίδων

### ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2018

	Διάρκεια	Ώρες	Υλοποίηση	
Δευτέρα 02/12	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Α Θέμα : Βασικές Ασφαλίσεις Ζωής , Προγράμματα Δημιουργίας Κεφαλαίου και Ασφαλίσεις Προσόδων 2019	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Τετάρτη 04/12	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Γ Θέμα: Διαχείριση Χρόνου & Stress 2019	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Δευτέρα 09/12	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Α΄ Θέμα: Προϊόντα Γενικών Κλάδων. <i>Προγράμματα Πυρός **</i>	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Τετάρτη 11/12	«Επανεκπαίδευση και Επαναπιστοποίηση διαμεσολαβητών» Τομέας Γ (Ανάπτυξη Δεξιοτήτων) Θέμα: «Advancing Customer Experience - Εμπειρία Πελάτη» 2019 **	5 ώρες	12 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Παρασκευή 13/12	Ημερίδες υποστήριξης και οργάνωσης γραφείου: Γνωριμία συνεργατών στον τρόπο λειτουργίας του Eurolife Partners	3 ώρες	13 <sup>00</sup> - 16 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife
Δευτέρα 16/12	«Προϊοντική Εκπαίδευση» Θέμα: Προϊόντα Υγείας. Ότι πρέπει να ξέρω για τα Ασφαλιστικά προγράμματα	3 ώρες	14 <sup>00</sup> - 17 <sup>00</sup>	Εκπαίδευση Πωλήσεων Eurolife

**\*\*Σημείωση : ΠΡΟΣΟΧΗ Οι παραπάνω συναντήσεις είναι για όσους συνεργάτες δεν έχουν παρακολουθήσει τις προηγούμενες χρονιές τις συγκεκριμένες θεματικές ενότητες.**

**Οι δηλώσεις συμμετοχής γίνονται online στην ηλεκτρονική διεύθυνση της πλατφόρμας εκπαίδευσης <https://training.eurolife.gr>.**

Επιλέγεται, τότε και σε ποιο εκπαιδευτικό πρόγραμμα επιθυμείτε να συμμετάσχετε είτε από το Ημερολόγιο Εκπαίδευσης είτε από τις Προγραμματισμένες Δραστηριότητες που βρίσκονται κάτω από το Ημερολόγιο και συμπληρώνετε το User Name: ..... Password: .....

## Οδηγίες και Διαδικασίες Εκπαίδευσης



### Χρήσιμες Οδηγίες

- Για να δηλώσετε τη συμμετοχή σας σε οποιαδήποτε θεματική ενότητα **η οποία θα γίνεται αποδεκτή μόνο μέσω του Ημερολογίου της πλατφόρμας της εκπαίδευσης**. Με τον παραπάνω τρόπο μειώνεται ο χρόνος ανταπόκρισης και ενημέρωσης για την δέσμευση της θέσης συμμετοχής επιπλέον θα λαμβάνεται στο email σας και υπενθύμιση 5 ημέρες πριν την προγραμματισμένη εκπαίδευση.
- Η ενημέρωση προς την Εταιρεία πραγματοποιείται με την συμπλήρωση της ημέρας που επιθυμείτε να συμμετέχετε μέσω της πλατφόρμας [training.eurolife.gr](http://training.eurolife.gr)
- Σε περίπτωση που η εκδήλωση ενδιαφέροντος γνωστοποιηθεί εκπρόθεσμα ο συνεργάτης δεν θα μπορεί να συμμετέχει στο πρόγραμμα.
- Υπενθυμίζουμε ότι οι έγκαιρες δηλώσεις συμμετοχής διευκολύνουν τον καλύτερο προγραμματισμό των συναντήσεων καθώς τηρείται σειρά προτεραιότητας.
- **Για την υλοποίηση του εκάστοτε προγράμματος απαραίτητη προϋπόθεση είναι η συμπλήρωση ενός ελάχιστου αριθμού συμμετεχόντων όπου δεν μπορεί να είναι μικρότερος των 10 συμμετεχόντων.**
- Τα εκπαιδευτικά προγράμματα - σεμινάρια δύναται να παρέχονται χωρίς την οικονομική επιβάρυνση των συμμετεχόντων. Τα έξοδα μεταφοράς, διαμονής, όλων των συμμετεχόντων βαρύνουν τους ίδιους τους υποψήφιους.

## Οδηγίες και Διαδικασίες Εκπαίδευσης



### **Κριτήρια επιλογής συμμετεχόντων εκπαιδευτικού προγράμματος «Επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση των (αντ)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών».**

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα **Πρόγραμμα Επαναπιστοποίησης** απευθύνεται σε όλες οι κατηγορίες διαμεσολαβητών σύμφωνα με το ν.4583/2018 συμπεριλαμβανομένων (σε περίπτωση νομικών προσώπων) των μελών της διοίκησης, τα οποία διαχειρίζονται δραστηριότητες διαμεσολάβησης καθώς και των υπαλλήλων τους που συμμετέχουν άμεσα σε αυτές.

#### **Ως κριτήριο επιλογής ορίζεται :**

- η ενεργή σύμβαση συνεργασίας με την εταιρεία
- η εν ισχύ άδεια του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου
- η ημερομηνία αίτησης της συμμετοχής στο πρόγραμμα
- τα ποιοτικά και παραγωγικά στοιχεία συνεργασίας

Οι υποψήφιοι που προτίθενται να παρακολουθήσουν τις εκπαιδευτικές συναντήσεις που αφορούν στην Επαναπιστοποίηση **οφείλουν να παρακολουθήσουν το σύνολο των ωρών του εκάστοτε εκπαιδευτικού Προγράμματος.**

## Οδηγίες και Διαδικασίες Εκπαίδευσης



### Υποχρεώσεις υποψηφίων

#### Κώδικας συμπεριφοράς

Οι διαπροσωπικές σχέσεις σε όλα τα επίπεδα χαρακτηρίζονται από ευγένεια, ειλικρίνεια και αλληλοσεβασμό. Δεν επιτρέπονται σε καμιά περίπτωση φιλονικίες ή διαπληκτισμοί στο χώρο εκπαίδευσης.

#### Συμπεριφορά εντός εκπαιδευτικού κέντρου

Η συμπεριφορά των συμμετεχόντων όσο βρίσκονται εντός του χώρου της Eurolife ERB Ασφαλιστικής διέπεται από κάποιες αρχές προκειμένου να διευκολύνεται τόσο η δική τους καθημερινότητα όσο και των συναδέλφων τους. Πιο συγκεκριμένα:

- **Μετά την είσοδο στην αίθουσα εκπαίδευσης τα κινητά τηλέφωνα θα πρέπει να είναι απενεργοποιημένα ή στο αθόρυβο**
- **Απαγορεύεται ρητά το κάπνισμα εντός του Εκπαιδευτικού κέντρου καθώς και στον περιβάλλοντα χώρο μπροστά από την είσοδο της εταιρείας.**

#### Οι συμμετέχοντες:

- Συμβάλλουν ώστε να καλλιεργείται και να αναπτύσσεται ομαδικό πνεύμα συνεργασίας μεταξύ τους τόσο με την παροχή βοήθειας σε όποιον χρειάζεται, όσο και με την ομαλή και αποτελεσματική μεταξύ τους συνεργασία.
- Διατηρούν, τους χώρους του Εκπαιδευτικού κέντρου καθαρούς
- Τηρούν με συνέπεια την ώρα προσέλευσης στις προγραμματισμένες συναντήσεις
- Κατά την προσέλευση τους στο εκπαιδευτικό κέντρο δεν συνοδεύονται από τρίτα άτομα
- Συμμορφώνονται με τις υποδείξεις της Διεύθυνσης Εκπαίδευσης



## Οδηγίες και Διαδικασίες Εκπαίδευσης



### Υποχρεώσεις υποψηφίων

#### Παρακολούθηση Εκπαιδευτικών Προγραμμάτων

Οι υποψήφιοι που προτίθενται να παρακολουθήσουν της εκπαιδευτικές συναντήσεις **οφείλουν να παρακολουθήσουν το σύνολο των ωρών του εκάστοτε εκπαιδευτικού Προγράμματος.**

- Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να προσέρχονται στο Εκπαιδευτικό κέντρο μισή ώρα πριν την έναρξη του μαθήματος.
- Σε περίπτωση που κάποιος υποψήφιος καθυστερήσει (χωρίς προηγούμενη ενημέρωση της Διεύθυνσης Εκπαίδευσης), δεν θα του επιτρέπεται η είσοδος στο μάθημα, και θα μπορεί να παρακολουθήσει τη συνάντηση, μετά το πέρας του διαλείμματος.
- **Σε περίπτωση καθυστέρησης μετά το πέρας του 1<sup>ου</sup> διαλείμματος, δεν θα του επιτρέπεται η είσοδος στο μάθημα.**
- Σε κάθε περίπτωση οι συμμετέχοντες θα πρέπει να ενεργούν και να συμπεριφέρονται διασφαλίζοντας την ποιοτική ολοκλήρωση του προγράμματος.



## **Πρόγραμμα Εκπαιδευτικών Συναντήσεων Eurolife ERB Ασφαλιστική**

*Τμήμα Εκπαίδευσης  
Β' Εξάμηνο 2019*