

# Business & Life Training

by Akis Angelakis



## ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ LISSIS (Life Insurance Selling Skills Integrated Solutions)

Το πρόγραμμα αρχικά εστιάζεται σε τρεις βασικούς άξονες:

**A.** Εκπαίδευση σε ένα μεγάλο αριθμό μεθοδολογιών **εξεύρεσης και προσέγγισης πελατών**, κλεισίματος ραντεβού από το **τηλέφωνο** και την ολοκληρωμένη διαδικασία **πώλησης βάσει συγκεκριμένων βημάτων**.

**B.** Πρακτική εφαρμογή των πιο πάνω (on the job training) εντός και εκτός υποκαταστήματος.

**Γ. Ατομική στοχοθεσία**, πρακτική εφαρμογή και μέτρηση αποτελεσμάτων και προόδου ανά συνεργάτη, μέσα από συγκεκριμένα δελτία εποπτείας και καταμέτρησης απόδοσης σε σχέση με την εκπαίδευση και τους ατομικούς στόχους.

Η ελάχιστη διάρκεια του προγράμματος είναι 12 μήνες και θα υλοποιείται μέσα από 15ημερες εκπαιδευτικές συναντήσεις σε ομάδες του Δικτύου Πωλήσεων ανά πόλη.

Σημαντικά σημεία για την επιτυχία της συνεργασίας είναι:

- Συμβατότητα του εκπαιδευτικού υλικού α) με την φιλοσοφία και τα βήματα της διαδικασίας πώλησης της εταιρίας και β) με τις ανάγκες και τις συνθήκες της Ελληνικής/ Κυπριακής Αγοράς
- Ανάπτυξη των δεξιοτήτων των εκπαιδευόμενων ως αποτέλεσμα της εκπαίδευσης και της πρακτικής εφαρμογής που θα γίνεται **εντός** της ομάδας με την καθοδήγηση του Άκη Αγγελάκη και εποπτεία του unit manager και Agency στο 15ημερο που θα μεσολαβεί κάθε επίσκεψης/ συνάντησης και υπό την υψηλή εποπτεία του Επιθεωρητή Πωλήσεων.

# Business & Life Training

by Akis Angelakis

- Παρακολούθηση της ατομικής δραστηριότητας κάθε εκπαιδευόμενου συνεργάτη επάνω σε κάθε θέμα που ολοκληρώνεται και θέτονται στόχοι, ώστε να μπορεί να καταμετρηθεί η ανάπτυξη και η πρόοδος του/της.
- Στενή συνεργασία με τους Διευθυντές των Ασφαλιστικών Συμβούλων που καλό θα είναι να συμμετέχουν στις εκπαιδεύσεις

Αναλυτικά, κατά την περίοδο της στρατηγικής συνεργασίας θα γίνουν τα εξής:

- Θα δημιουργήσουμε Ομάδες Ασφαλιστικών Συμβούλων, σε ξεχωριστές πόλεις όπου εδρεύουν τα υποκαταστήματα.

Κάθε Ομάδα θα αποτελείται από τουλάχιστον 15 Ασφαλιστικούς Συμβούλους. Θα επιλεγούν άτομα με θετική σκέψη, που θέλουν και μπορούν να διδαχτούν και να εφαρμόσουν νέες πληροφορίες και μεθόδους. Οι Διευθυντές Ομάδας τους θα πρέπει να έχουν τα ίδια χαρακτηριστικά.

Σε κάθε μου επίσκεψη θα πραγματοποιώ εκπαίδευση / εποπτεία / παρακίνηση / μέτρηση συγκλίσεων και αποκλίσεων **εξατομικευμένης στοχοθεσίας ανά συνεργάτη** και συνεργασία με τους Διευθυντές της κάθε Ομάδας. Η διάρκεια της εκπαίδευσης θα κυμαίνεται από 2 έως 3 ώρες ανάλογα την περίπτωση. Επίσης, θα υπάρχει χρόνος για συνεργασία / εκπαίδευση/ ανατροφοδότηση με τους Διευθυντές των Ομάδων σε θέματα στόχων, εποπτείας, παρακίνησης, στρατολόγησης, ψυχολογίας συνεργατών.

Οι επισκέψεις στις Ομάδες θα γίνεται με την συνοδεία του Επιθεωρητή Πωλήσεων όπου είναι δυνατό και εφικτό.

- Στις εκπαιδευτικές συναντήσεις θα ακολουθείται η εξής φιλοσοφία:

Πληροφόρηση → Πράξη → Γνώση → Πράξη → Εμπειρία → Σοφία

Στο τέλος κάθε εκπαιδευτικής συνάντησης, μαζί με τους Διευθυντές των Ομάδων θα συμφωνούμε και θα προκαθορίζονται οι μέθοδοι με τις οποίες οι Διευθυντές Ομάδων θα βοηθούν τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους να θέτουν σε εφαρμογή όσα έμαθαν στην εκπαίδευση όπως η συμπλήρωση εντύπων δραστηριότητας, το role playing, η συνοδεία σε πελάτες κ.α. Στην αμέσως επόμενη συνάντηση θα γίνεται εκτίμηση προόδου γνώσεων και αξιολόγηση των δραστηριοτήτων και ανάλογα θα παίρνονται βήματα.

# Business & Life Training

by Akis Angelakis

- Μετά το πέρας κάθε επίσκεψης, θα αποστέλλεται ένα ΔΕΛΤΙΟ ΑΝΑΦΟΡΑΣ στις Διευθύνσεις Πωλήσεων και Εκπαίδευσης, σχετικά με την πρόοδο ατομική / ομαδική και επίτευξη ατομικών στόχων 15ημέρου ανά συνεργάτη.

Κατά την διάρκεια των εκπαιδεύσεων στις Ομάδες, θα καλυφθούν τα ακόλουθα θέματα:

1. **Μεθοδολογία Οργανωμένης Παρουσίασης της Πώλησης** (από την πρώτη στιγμή, βήμα προς βήμα, με αναλυτικά κείμενα, τεχνικές και στρατηγικές, όλα συμβατά με τη νέα νομοθεσία) – Power Selling : Η Οργανωμένη Παρουσίαση και τα Στάδια της.
  2. **Μεθοδολογίες και Στρατηγικές Οργανωμένης Αύξησης Πελατολογίων**
- 15 Μέθοδοι και Τρόποι Εξεύρεσης και Προσέγγισης Πελατών. Κάθε Μεθοδολογία με αναλυτικά κείμενα «κλειδιά» δοκιμασμένης αποτελεσματικότητας

Αναλυτικά κάθε Μέθοδος:

1. Δημιουργία προφίλ ιδανικών πελατών
2. Μεθοδολογία λήψης συστάσεων
3. Προσεγγίζοντας συγγενείς και φίλους
4. Προσεγγίζοντας τους 120 επαγγελματίες από τους οποίους αγοράζουμε σε σταθερή βάση
5. Προσεγγίζοντας γιατρό, δικηγόρο και φοροτεχνικό υπαρχόντων πελατών μας
6. Προσεγγίζοντας διακριτικά υπάρχοντες πελάτες
7. Προσεγγίζοντας παλαιούς και ξεχασμένους φίλους και γνωστούς
8. Networking
9. Seminar Selling
10. Project Group Exhibition – Προσεγγίζοντας μεγάλους πελάτες μέσα από επισκέψεις σε κλαδικές εκθέσεις
11. Project Pyramid – Χτίζοντας ένα «Πυραμιδικό» σύστημα μέσα από κατηγορίες επαγγελματιών
12. Δημιουργώντας Κέντρα Επιρροής
13. Προσεγγίζοντας Λογιστές και Φοροτεχνικούς
14. Μαθαίνοντας να βρίσκουμε πελάτες μέσα από τα Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης
15. Δημιουργία δικής μας ιστοσελίδας

# Business & Life Training

by Akis Angelakis

3. **Μεθοδολογία και Τεχνικές Κλεισίματος του ραντεβού από το τηλέφωνο – Telemarketing 2018** – Δοκιμασμένης αποτελεσματικότητας και επιτυχίας.  
Η Μέθοδος TELEMARKEETING 2018 παρέχει κείμενα-κλειδιά για όλες τις περιπτώσεις, τα ασφαλιστικά προϊόντα / υπηρεσίες και όλες τις αντιρρήσεις των υποψηφίων πελατών στο τηλέφωνο.

## **Η στρατηγική συνεργασία υλοποιείται μέσα από τρεις άξονες:**

**Άξονας 1<sup>ος</sup> :** Εκπαίδευση στις παραπάνω συγκεκριμένες Μεθοδολογίες που αφορούν:

- 15 Διαφορετικούς τρόπους και στρατηγικές οργανωμένης εξεύρεσης και προσέγγισης πελατών.
- Μεθοδολογία κλεισίματος του ραντεβού από το τηλέφωνο / κατάρριψη αντιρρήσεων
- Οργανωμένη μεθοδολογία πώλησης βήμα-βήμα.(Power Selling)

**Άξονας 2<sup>ος</sup> :** Πρακτική Εφαρμογή εντός και εκτός υποκαταστήματος.

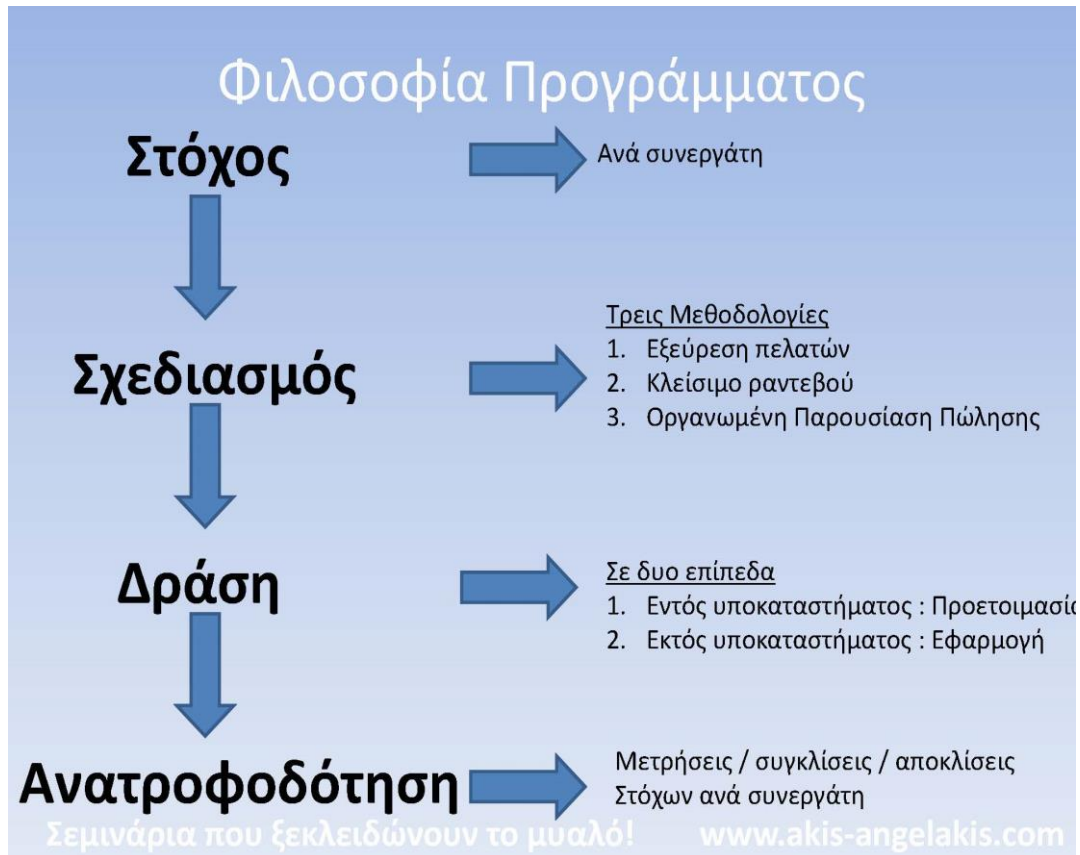
- Εντός υποκαταστήματος με συστηματική επανάληψη και προετοιμασία επάνω στη διδαχθείσα εκπαιδευτική ύλη, και με την εποπτεία και παρακολούθηση των μάνατζερ κάθε ομάδος.
- Εκτός υποκαταστήματος με την εφαρμογή on the job της εκπαιδευτικής και διδαχθείσας ύλης.

**Άξονας 3<sup>ος</sup> :** Ατομική στοχοθεσία και υλοποίηση στην πράξη

- Δέσμευση κάθε συνεργάτη σε συγκεκριμένα παραγωγικά αποτελέσματα βάσει της εκπαίδευσης.
- Παρακολούθηση απόδοσης κάθε συνεργάτη
- **Μετρήσεις** συγκλίσεων και αποκλίσεων σε σχέση με τους ατομικούς στόχους που ο ίδιος έχει δεσμευτεί μετά το πέρας κάθε εκπαιδευτικής ενότητας και τη διδασκαλία κάθε μεθόδου.
- Διαρκής εκπαίδευση και παρακίνηση/ ψυχολογική στήριξη
-

# Business & Life Training

by Akis Angelakis



**Η ουσία της στρατηγικής συνεργασίας** με το πρόγραμμα LISSIS είναι ότι κάθε συνεργάτης θα παρακολουθείται και θα αποτιμάται η εκπαιδευτική και παραγωγική του πρόοδος μέσα από την επίτευξη 15ήμερων στόχων που θα έχει δώσει και θα καταμετρώνται τα αποτελέσματα που θα έχει.

Ανάλογα με την περίπτωση, θα ενισχύεται η προσπάθεια του ή θα γίνονται οι απαιτούμενες διορθωτικές, συμπληρωματικές κινήσεις ώστε να βοηθηθεί να επιτύχει τους στόχους του μέσα από καλές εργασιακές συνήθειες που αποδίδουν.

# Business & Life Training

by Akis Angelakis

Θα υπάρξει ατομικό έντυπο παρακολούθησης και αποτίμησης προόδου ανά συνεργάτη και η εταιρία θα είναι ενήμερη. Η πρόοδος της εκπαίδευσης θα είναι παράλληλη σε όλες τις ομάδες και πόλεις.

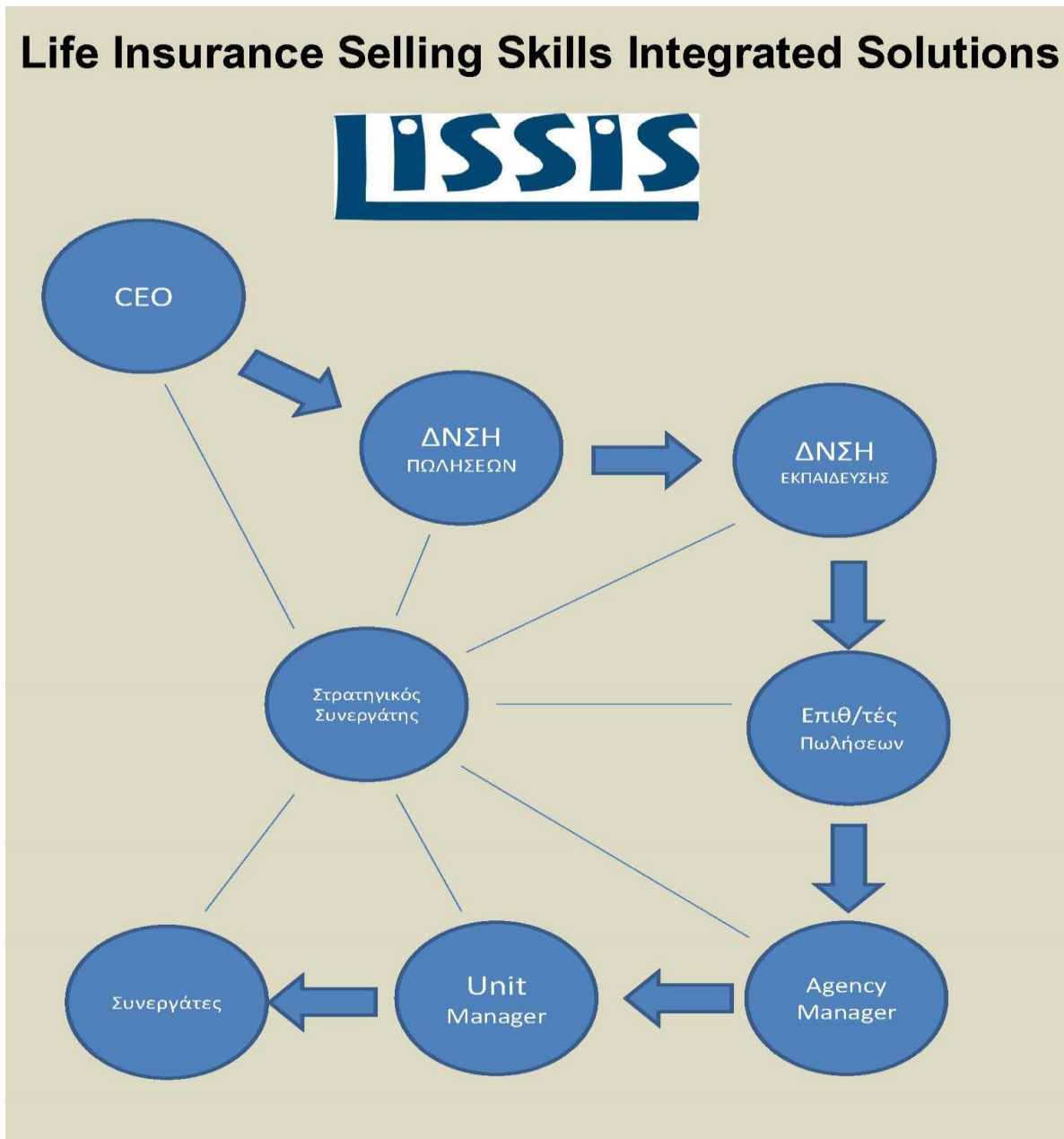
Επίσης,

- Θα υπάρξει **τακτική συνεργασία** ανάμεσα σε εμένα τη διεύθυνση πωλήσεων, τη γενική διεύθυνση και τους επιθεωρητές που θα με συνοδεύουν σε κάθε μου επίσκεψη. (Επί πλέον, θα υπάρξει χρόνος για μια συνάντηση όχι απαραίτητα μακράς χρονικής διάρκειας σε κάθε μου επίσκεψη ώστε να συζητούνται οι εξελίξεις και να προγραμματίζονται επερχόμενες αλλαγές).
- Θα είναι πολύ βοηθητικό να έχουμε την **αμέριστη συνεργασία** των unit manager και Agency μιας και αυτοί θα αναλάβουν να υλοποιήσουν την εποπτεία της εφαρμογής όλων όσων παρουσιάστηκαν και των στόχων που τέθηκαν σε κάθε συνάντηση.
- Θα χρειαστεί να υπάρχει κάποιο άτομο που θα μπορεί να παρέχει **γραμματειακή υποστήριξη** όσον αφορά τα ενημερωτικά έντυπα στοχοθεσίας/ παρακολούθησης που θα χρειάζεται να συμπληρώνω ώστε να υπάρχει άμεση ενημέρωση προς CEO, Διεύθυνση Πωλήσεων και Διεύθυνση Εκπαίδευσης.

# Business & Life Training

by Akis Angelakis

Στο παρακάτω σχεδιάγραμμα φαίνεται η αλληλεξάρτηση μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων μερών και ο γενικευμένος συντονισμός και καταμέτρηση αποτελεσμάτων από εμένα.



Άκης Αγγελάκης LLM, SAC Dip.,  
Authorized Trainer, Counselor, Business & Life Coach,  
Σύμβουλος Επιχειρήσεων, Εκδότης, Συγγραφέας.  
Σύμβουλος Συνθετικής Προσέγγισης  
Business & Life Training, Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ  
Εθνικής Αντιστάσεως 21, Νέα Χαλκηδόνα, Αθήνα 143 43  
Τηλ. 210-2512988 & 210-2584880 Fax 210-2512988  
[www.akis-angelakis.com](http://www.akis-angelakis.com) Email : [success2@otenet.gr](mailto:success2@otenet.gr)

# Business & Life Training

by Akis Angelakis

Είμαι στη διάθεσή σας για περισσότερες πληροφορίες που ίσως χρειαστείτε και αναμένω την απάντησή σας.

Φιλικά,

