

**ΝΕΟ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ**

**ΤΟ ΝΕΟ
AGENCY SYSTEM
ΤΗΣ ΔΕΚΑΕΤΙΑΣ
2007 - 2017**

ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ - ΝΕΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ - ΝΕΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ!

**Πέντε Νέοι Μηχανισμοί Εργασίας
Δοκιμασμένοι στον Καναδά και στην Ελλάδα
Ανατρέπουν το Παραδοσιακό Agency System &
Ανοίγουν Νέους Ορίζοντες στον Ασφαλιστικό Κλάδο!**

**Νέος Μηχανισμός Εύρεσης Πελατών
Νέος Μηχανισμός Πώλησης
Νέος Μηχανισμός Εποπτείας
Νέος Μηχανισμός Στρατολόγησης
Νέος Μηχανισμός Οργάνωσης
των Εργασιών του Ασφαλιστή και του Μάνατζερ**

**Το Νέο Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα της SMG & της Morax καλύπτει όλο το
Φάσμα του «Σύγχρονου Μάρκετινγκ και Πωλήσεων» των Ασφαλιστικών
Υπηρεσιών και διευκολύνει σε μεγάλο βαθμό τις Εργασίες του Ασφαλιστή και
του Μάνατζερ!**

**Είναι Σχεδιασμένο για το Φιλόδοξο και Σύγχρονο Μάνατζερ της Επόμενης
Δεκαετίας 2007 - 2017**

Εισηγητές: Colleen O'Brien, PhD – Φίλιππος Μωράκης, MBA

**MORAX
SELF MANAGEMENT GROUP**

**Ελευθερίου Βενιζέλου 15 – Καλλιθέα 176 71
(210) 9578130-1-2 – Φαξ: (210) 9578170 – e-mail:
info@morax.gr - www.selfmgmt.com – www.morax.gr**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Η Ανατροπή του Παραδοσιακού Τρόπου με τον οποίον Στρατολογήσαμε και Κατευθύνουμε τους Ασφαλιστές μας έχει ξεκινήσει στο εξωτερικό πριν δέκα χρόνια! **(Προσέλκυση οποιουδήποτε δέχεται να δοκιμάσει τη δουλειά, Πώληση της Καριέρας και συνεχές Ντοπάρισμα)**

Στο Σεμινάριο εξετάζονται οι Λόγοι για τους οποίους το ποσοστό της Επιβιωσιμότητας Ασφαλιστών και Διευθυντών Καταστημάτων στο διάστημα των τελευταίων 35 χρόνων είναι κάτω του 1% !

Μόνον ένας στους εκατό που εισάγεται στον κλάδο επιβιώνει ως Ασφαλιστής πάνω από δύο-τρία χρόνια και κερδίζει ένα αξιοπρεπές εισόδημα 1.500 ευρώ το μήνα από Νέα Παραγωγή. Στους Διευθυντές Καταστημάτων, η εικόνα είναι χειρότερη!

Μια δεύτερη απόδειξη είναι ότι το 75%-80% της Νέας Παραγωγής όλων σχεδόν των Εταιρειών Ζωής που λειτουργούν στη χώρα μας παράγεται από Νέους Ασφαλιστές που έχουν κάτω από τρία χρόνια στο επάγγελμα. Δηλαδή, οι βετεράνοι Ασφαλιστές που έχουν πάνω από τρία, δέκα, είκοσι και τριάντα χρόνια στο επάγγελμα, παράγουν μόλις το 20% - 25% της συνολικής Νέας Παραγωγής. Αν μετρήσετε τη Νέα Παραγωγή του Καταστήματός σας, θα διαπιστώσετε του λόγου το αληθές.

Το Στρατηγικό Σφάλμα των Εταιρειών ήταν ότι επεδίωκαν **«πάση θυσία»** την Παραγωγή **Νέων Ασφαλιστών** από στρατιές περιστασιακών Ασφαλιστών και όχι την Παραγωγή και Ανάπτυξη **Νέων Ασφαλιστών!**

Αδιαφορούσαν για τον αριθμό των Ασφαλιστών που την παρήγαγαν, αν ήταν Νέοι ή Παλαιοί. **Η Πορεία της Νέας Παραγωγής των Ασφαλιστών, μήνα με τον μήνα, χρόνο με τον χρόνο, ουδέποτε απασχόλησε τις Εταιρείες και κατ' επέκταση τους Διευθυντές των Καταστημάτων!**

Οι περισσότεροι Διευθυντές Καταστημάτων συγχέουν τη διαφορά των Λέξεων **«Παραγωγή» και «Παραγωγικότητα»!**

Το 1980 το μέσο Ετήσιο Ασφάλιστρο ήταν τρεις μηνιαίοι βασικοί μισθοί των 10.000 δρχ. Δηλαδή ήταν 30.000 δρχ. το χρόνο. Στις μέρες μας το μέσο Ασφάλιστρο είναι ένας σχεδόν μηνιαίος μισθός των 800 ευρώ!

Ο λόγος είναι γιατί ουδέποτε μετρήσαμε την Πορεία της Νέας Παραγωγής του Κάθε Ενός Ασφαλιστή μας!

Η Πορεία της «Παραγωγικότητας» των Ασφαλιστών και όλων όσοι Παράγουν Πωλήσεις αυξάνεται με Τρεις Μοναδικούς Τρόπους:

- 1) **Με την Αύξηση του αριθμού των Ραντεβού Πώλησης κατά εβδομάδα.**
- 2) **Με την Αύξηση του Ποσοστού Κλεισίματος κατά Ραντεβού Πώλησης κατά εβδομάδα**
- 3) **Με την Αύξηση του Μέσου Όρου του Ασφαλιστρού της κάθε Πώλησης**

Όταν επομένως δηλώνουμε ότι αντιμετωπίζουμε **«Πρόβλημα Στρατολόγησης»** και συνεχίζουμε να την επιδιώκουμε με τον ίδιο τρόπο που την ασκούσαμε στο παρελθόν, ασυνείδητα, εννοούμε ότι επιδιώκουμε την **«Εσφαλμένη Στρατολόγηση»** του Περιστασιακού συνεργάτη που Στρατολογήσαμε μια ζωή, και που γνωρίζουμε ότι θα είναι προσωρινός! **Γνωρίζουμε ότι ένα ποσοστό 80% -90% αυτών των ελάχιστων Νέων Συνεργατών, τους οποίους κατορθώνουμε να προσελκύνουμε και να προσλαμβάνουμε θα διατηρηθούν από ένα μήνα έως το πολύ δύο χρόνια, και μετά θα χαθούν!**

Η Διαδικασία της Επιλογής και Ανάπτυξης Ασφαλιστών προϋποθέτει Πέντε Στάδια:

- 1) Την Προσέλκυση
- 2) Την Απόρριψη
- 3) Την Επιλογή
- 4) Την Περιγραφή & Πώληση της Καριέρας
- 5) Την Ανάπτυξη

Σύμφωνα με τα Στατιστικά της MogaX κανένας Διευθυντής Καταστήματος στην Ελλάδα δεν εφαρμόζει και τα Πέντε Στάδια Ανάπτυξης Επαγγελματιών Ασφαλιστών!

Όλοι χρησιμοποιούν το τέταρτο Στάδιο, την «Πώληση της Καριέρας»!

Πουλάμε την Καριέρα, σε όποιον βρεθεί μπροστά μας, αγνοώντας αν ο υποψήφιος Ασφαλιστής έχει το προσόντα να γίνει Ασφαλιστής. Ντε και καλά θέλουμε να τους κάνουμε όλους Ασφαλιστές!

Όταν... τρομάζουμε να βρούμε έναν Ασφαλιστή, πώς θα τολμήσουμε να τον εξετάσουμε και να τον «Επιλέξουμε» όπως εξετάζει ο Προσωπάρχης της Πολυεθνικής τον υποψήφιο υπάλληλο;

Το Νέο Σεμινάριο της MogaX κατόρθωσε και ανέτρεψε την «Εξάρτηση» της Νέας Παραγωγής από τις «Ικανότητες» του Ασφαλιστή, δημιουργώντας τους «Πέντε Μηχανισμούς» που αναφέρονται στα Θέματά του.

Στόχος του Σύγχρονου Μάνατζερ είναι να αφομοιώσει τους Πέντε Μηχανισμούς και να Εποπτεύει με Θρησκευτική Ευλάβεια την εφαρμογή τους.

Το «Μυστικό» της Επιτυχίας του «Σύγχρονου Μάνατζερ» δεν βασίζεται στη «Στρατολόγηση» όπως την εννοούσαμε μέχρι σήμερα!

Βασίζεται στους «Δύο Μηχανισμούς» της SMG και της MogaX, οι οποίοι είναι Δοκιμασμένοι στον Καναδά και στην Ελλάδα.

Ο πρώτος «Μηχανισμός» «Παράγει Συστηματικά Νέους Πελάτες»!

Ο δεύτερος «Μηχανισμός» «Πραγματοποιεί την Πώληση»

Και οι Δύο Μηχανισμοί Αποδεικνύονται στη διάρκεια του Σεμιναρίου. Ο κάθε συμμετέχων είναι υποχρεωμένος, πριν το Σεμινάριο, να συμπληρώσει Δέκα Ερωτηματολόγια από Δέκα Άτομα, γνωστά ή άγνωστα, και να έχει μαζί του τα Συμπληρωμένα Ερωτηματολόγια για να Πραγματοποιήσει ο Εισηγητής την «Πώληση» από τηλεφώνου με ανοιχτή ακρόαση! Τα ερωτηματολόγια δίνονται στους συμμετέχοντες μετά την πληρωμή του δικαιώματος συμμετοχής!

Το Σεμινάριο της MogaX προσφέρεται με δύο τρόπους:

Παρακολούθηση του Τριήμερου, μόνον.

Εγγραφή στο ετήσιο Πρόγραμμα Εφαρμογής των «Πέντε Μηχανισμών».

Μία ημέρα το μήνα για δώδεκα μήνες. Λεπτομέρειες στις Πληροφορίες Συμμετοχής.

ΘΕΜΑΤΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Η Διαδικασία του Βηματισμού Δημιουργίας των «Πέντε Μηχανισμών» της SMG και της Morax που ανέτρεψαν το «Παραδοσιακό «Agency System» και άνοιξαν Νέους Ορίζοντες στον Ασφαλιστικό Κλάδο:

Νέος Μηχανισμός Εύρεσης Πελατών

Νέος Μηχανισμός Πώλησης

Νέος Μηχανισμός Εποπτείας

Νέος Μηχανισμός Στρατολόγησης

Νέος Μηχανισμός Οργάνωσης

των Εργασιών του Ασφαλιστή και του Μάνατζερ

Π Ρ Ω Τ Η Μ Ε Ρ Α (Colleen O'Brian, PhD)

Πρώτο Βήμα - Εισαγωγή στο Σύστημα Σύγκλισης της Παλιάς Σχολής με τη Νέα

Οι Στόχοι του Εργαστηρίου

Οι Προσδοκίες των Συμμετεχόντων

Στατιστικά Στοιχεία Στρατολόγησης & Επιβιωσιμότητας

Οι Σημερινοί Υποψήφιοι

Η Στρατολόγηση των «Κορυφαίων»

Η Δέσμευση

Η εξίσωση της Απόδοσης

Δεύτερο Βήμα - Οι πιο Αποτελεσματικές Πρακτικές Στρατολόγησης

Δημιουργώντας την «Κουλτούρα» της Στρατολόγησης

Η Στρατολόγηση «Πωλητών», όχι «Υποψηφίων»

Οι Ιδανικοί Υποψήφιοι

Στρατηγικές Προσέλκυσης των «Κορυφαίων»

Η Καλλιέργεια «Κέντρων Επιρροής»

Τρίτο Βήμα – Η «Επιλογή»

Η Σημασία της «Απόρριψης» και η Σχέση της με την «Επιλογή»

Αποτελεσματικές Πρακτικές «Απόρριψης» των «Ακατάλληλων»

Το Matrix της «Επιλογής»

Το Προφίλ της «Προσπάθειας»

Γιατί η Δομημένη «Συνέντευξη Επιλογής» «Πουλάει» την Καριέρα πολύ πιο Αποτελεσματικά από τον γνωστό Παραδοσιακό τρόπο!

Σημαντικές «Τεχνικές Συνέντευξης»

Τέταρτο Βήμα – Η «Πρόσληψη»

Η λιτή Περιγραφή της «Σπάνιας Ευκαιρίας»

Η Αναλυτική Περιγραφή της Καριέρας

Η Απόσπαση της Δέσμευσης

ΔΕΥΤΕΡΗ ΜΕΡΑ (Φίλιππος Μωρόκης, MBA)

Πώς Δημιουργούνται οι «Πέντε Νέοι Μηχανισμοί»

«Μηχανισμός Εύρεσης Πελατών»

Πώς Δημιουργείται ο Νέος «Μηχανισμός Εύρεσης Νέων Πελατών»

Ο Διαχωρισμός «Πελατολογίου» για Cross Selling και «Ανάπτυξης Νέων Αγορών-Στόχων» (Target Marketing) κατά Κλάδο, Εθνικότητα, Επάγγελμα, Γειτονιά.

Ο Συνδυασμός των Επιστολών Προσέγγισης, Telemarketing, Προσωπικής Πώλησης

Ο Συνδυασμός των «Ερευνών Αγοράς». Telemarketing, Προσωπικής Πώλησης Δεν Υπάρχουν «Συνταγές»

Υπάρχουν «Συνεχείς Προσπάθειες» Εντοπισμού του πιο Αποτελεσματικού «Μηχανισμού Εύρεσης Νέων Πελατών»!

Τα «Υποδείγματα της Morax και η Εφαρμογή τους στην Ελλάδα. Συγκεκριμένα Επώνυμα Παραδείγματα. Το Υλικό του Σεμιναρίου περιλαμβάνει συγκεκριμένα «Εργαλεία» Επιστολές, Έρευνες, κ.λπ.

Έξυπνες Πρακτικές Εύρεσης Υποψηφίων Πελατών από το Διαδίκτυο

«Μηχανισμός Πώλησης»

Οι Δύο Σχολές.

«Ο Εντοπισμός Αναγκών» και η «Πώληση ενός Συμβολαίου σε όλους»

Γιατί είναι δύσκολη η πρώτη Σχολή

Γιατί είναι εύκολη τη δεύτερη Σχολή

Επώνυμα Παραδείγματα στην Ελλάδα της πρώτης και της δεύτερης Σχολής

Γιατί και «Πώς Αγοράζονται» συγκεκριμένα Συμβόλαια Ασφάλισης

Παραδείγματα και Ζωντανή Επίδειξη Πώλησης στη διάρκεια του Σεμιναρίου

Το Υλικό του Σεμιναρίου περιλαμβάνει δύο συγκεκριμένα

«Εργαλεία» Πώλησης

Επίδειξη Πώλησης από τον Εισηγητή στα ερωτηματολόγια των

Υποψηφίων Πελατών των Συμμετεχόντων

«Μηχανισμός Στρατολόγησης»

Γιατί η «Στρατολόγηση Ικανών Ατόμων» είναι η πιο Δύσκολη Δουλειά στον Κόσμο;

Γιατί, όσο περνάει ο καιρός, η Στρατολόγηση δυσκολεύει ακόμη περισσότερο;

Γιατί τα Μεγάλα Καταστήματα δεν έχουν πρόβλημα Στρατολόγησης;

Είναι εφικτή η Ομαδική Στρατολόγηση;

Πώς μπορεί να Βελτιωθεί το «Περιβάλλον» και η «Κουλτούρα» του Καταστήματος για να δεχτεί «Ικανούς» Ασφαλιστές;

Ποιος Παράγοντας προηγείται, η «Προσέλκυση» ή το «Περιβάλλον» του Καταστήματος, προκειμένου να Αναπτύξουμε Ασφαλιστές;

Γιατί, ενώ το ποσοστό της Επιβιωσιμότητας Ασφαλιστών είναι κάτω του 1% για πάνω από 30 χρόνια, ο τρόπος της Στρατολόγησης παραμένει ο ίδιος;

Επιδιώκουμε να Στρατολογήσουμε και να Επιλέγουμε το 1% Ασφαλιστών που «Επιβιώνει» ή το ποσοστό αυτό Επιτυγχάνεται «Τυχαία»;

Γνωρίζουμε να Εντοπίζουμε τα Χαρακτηριστικά των Ασφαλιστών που Επιβιώνουν;

Γνωρίζουμε ποια είναι αυτά τα Χαρακτηριστικά;

Γιατί ενώ γνωρίζουμε τον «Φαύλο Κύκλο» της Στρατολόγησης της Limra για πάνω από 20 χρόνια, εξακολουθούμε να τον χρησιμοποιούμε;

Γιατί οι Δύο Μηχανισμοί «Εύρεσης Πελατών» και «Πώλησης» της Morax διευκολύνουν σε μεγάλο βαθμό τη Στρατολόγηση;

Η Δυσκολίες και η Διαχρονική Αξία της «Μασημένης Τροφής»

Συμπεράσματα από το πρόσφατο Συνέδριο της GAMA στο Ορλάντο της Florida (4/06)

Πόσο Αξιόπιστο είναι το «Τεστ Καταλληλότητας» του Οργανισμού «Self Management Group»

ΤΡΙΤΗ ΜΕΡΑ (Φίλιππος Μωράκης, MBA & Colleen O'Brian, PhD)

«Μηχανισμός Εποπτείας»

Η Απόλυτα «Οργανωμένη Δραστηριότητα» του Ασφαλιστή και του Μάνατζερ
Καθορισμός Νέων Συνηθειών Εργασίας

Η Δέσμευση των Συνεργατών

Οι δυσκολίες «Αλλαγής των Συνηθειών» των βετεράνων Ασφαλιστών

Η Σταθερότητα του Μάνατζερ. Καθοριστικός παράγοντας

Πώς αντιμετωπίζεται η χαλάρωση των συνεργατών στην εφαρμογή των

Νέων Συνηθειών Εργασίας

Η Ομαδική Εργασία

Πώς Υλοποιούνται οι Δοκιμές

Πώς Ομαδοποιούνται τα Στοιχεία

Μέθοδοι Στήριξης των προσπαθειών του Δ/Κ

Πώς καθιερώνεται η «Πειθαρχία» των συμμετεχόντων

Η Σημασία των «Εβδομαδιαίων Αναφορών»

«Εποπτεία» και η «Προσωπικότητα» του Μάνατζερ

Αυστηρή (Στρατιωτική) ή Ήπια (Διπλωματική) «Εποπτεία»;

Μέθοδοι «Εποπτείας» Νέων και Βετεράνων Ασφαλιστών

Ο «Μηχανισμός της Εκπαίδευσης»

Η Εκπαιδευτική Ύλη που διδάσκουμε στους Ασφαλιστές μας περιλαμβάνει «Πρακτικές Μεθόδους» «Εύρεσης Πελατών» ή περιλαμβάνει «Ιδέες» Εύρεσης Πελατών;

Περιλαμβάνει «Πρακτικές Μεθόδους Πώλησης» ή περιλαμβάνει «Τεχνικές Πώλησης» και «Τεχνικές Κλεισίματος της Πώλησης»;

Ποια η διαφορά μεταξύ της «Διάλεξης» και της «Εξάσκησης»;

Η «Ασφάλεια Μισθού» ή «Σπιτιού» ή το άνοιγμα «Αποταμιευτικών Προγραμμάτων για Σπουδές» Πωλούνται ή Αγοράζονται στις μέρες μας;

Συμπεράσματα από το πρόσφατο Συνέδριο της Limra στη Βαρσοβία (Σεπτέμβριος 2006)

Πηγές Άντλησης Υλικού Παρακίνησης για τη Συγκέντρωση της Δευτέρας (Ασκήσεις και Κείμενα)

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Εισηγητές:	Colleen O'Brian, PhD – Φίλιππος Μωράκης, MBA
Τοποθεσία:	Ξενοδοχείο Metropolitan (Πρώην Χανδρή, Λ. Συγγρού)
Ημερομηνίες:	24-25-26 Νοεμβρίου, 2006, 9–5 μμ
Δικαίωμα Συμμετοχής:	€450.00 το τριήμερο (Εκπτώσεις πάνω από ένα άτομο)
Περιλαμβάνει:	Δύο Τεστ Επιλογής. Για Μάνατζερ και για Ασφαλιστές Ντοσιέ Σημειώσεων 110 σελίδων Ειδικά «Εργαλεία» Εύρεσης Πελατών & Πώλησης
Δηλώσεις Συμμετοχής:	Κυρία Σοφία Σαρμά, (210) 9578130-1-2

Πιστοποιητικό Παρακολούθησης της Self Management Group & της Morax δίδεται σε όσους ολοκληρώσουν το τριήμερο

Η Επιλογή του «Ετήσιου Προγράμματος Εφαρμογής» (Coaching) των «Πέντε Μηχανισμών», μια μέρα το μήνα για δώδεκα μήνες, μετά την παρακολούθηση του 5 τριήμερου, κοστίζει πλέον €150 την ημέρα το Άτομο. Η Επιλογή της Συμμετοχής μπορεί να γίνει μετά την παρακολούθηση του τριήμερου Σεμιναρίου.