

Σεμινάρια Ασφαλιστικών

**Business &
Life Training**
by Akis Angelakis

Διαμεσολαβητών

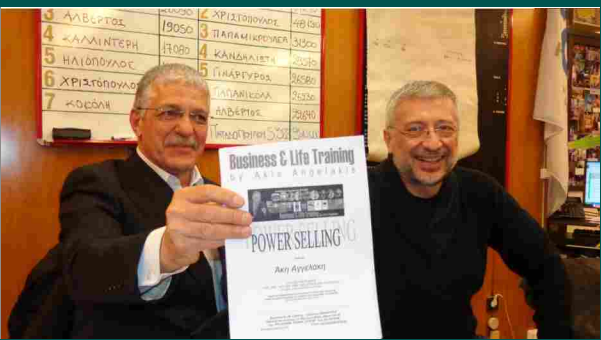


τηλ. 210-2512988

e-mail: info@image-a.gr

<http://www.akis-angelakis.com>

25 Χρόνια συνεισφοράς στην Εκπαίδευση





Trainer's Kit

Trainer 's kit

Η πλήρης εκπαιδευτική συλλογή για πωλήσεις ουσίας σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας!

Τα δυο πιο δημοφιλή και χρήσιμα σεμινάρια αύξησης πωλήσεων τώρα στην οθόνη του υπολογιστή σας! Δυο σεμινάρια που παρακολούθηθηκαν από πλήθος επαγγελματιών που στην κυριολεξία θα αλλάξουν προς το καλύτερο τα παραγωγικά σας αποτελέσματα αλλά και την ίδια σας τη ζωή!

Ο Άκης Αγγελάκης παρουσιάζει σε δυο επαγγελματικά βιντεοσκοπημένα DVD τις ομιλίες / σεμινάρια που έδωσε στα πλαίσια του Money Show σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, μπροστά σε εκατοντάδες στελέχη πωλήσεων, επιχειρηματιών, ακαδημαϊκών και ελεύθερων επαγγελματιών.



DVD 1°

«Πώς να αντιμετωπίζετε την αβεβαιότητα και να αυξήσετε τις πωλήσεις σας σε περιόδους οικονομικής αστάθειας. Μια νέα φιλοσοφία πωλήσεων σε καιρούς δύσκολους»

DVD 2°

Δεξιότητες (Skills for success) επαγγελματικής επιτυχίας στον 21ο αιώνα! Όλα όσα δεν θέλουν να ξέρετε ώστε να πουλάτε αποτελεσματικά σε περιόδους έντονης ανασφάλειας & αβεβαιότητας.

CD 1°

Ηχογράφηση των σεμιναρίων σε μορφή mp3 συνολικής διάρκειας τριών ωρών.

CD 2°

Όλες οι διαφάνειες που προβάλλονται στα βίντεο, σε μορφή pdf για εκπαιδευτική χρήση.

CD 3°

Όλες οι σημειώσεις των σεμιναρίων.

Trainer 's kit συνιστάται για εκπαιδευτές πωλητών και μάντζερ ομάδων πωλητών. Όλα μαζί στην τιμή των €990.

Μικρά Μυστικά για ΜΕΓΑΛΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΤΑ «ΜΥΣΤΙΚΑ» ΠΟΥ ΔΕΝ ΘΕΛΟΥΝ ΝΑ ΞΕΡΕΤΕ ΟΣΤΕ ΝΑ ΠΟΥΛΑΤΕ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΑ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟΥΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ ΚΑΙ ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑΣ...



Άκης Αγγελάκης Money Show '09 Athens, Hilton

DVD 1

COPYRIGHT: AKIS ANGELAKIS
Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ

Δεξιότητες Επιχειρηματικής Επιβίωσης

... σε περιόδους οικονομικής αστάθειας και αβεβαιότητας



Άκης Αγγελάκης Money Show '09 Athens, Hilton

DVD 2

COPYRIGHT: AKIS ANGELAKIS
Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ

Διαφάνειες Σεμιναρίων

Σε μορφή PDF & PowerPoint



Άκης Αγγελάκης Money Show '09 Athens, Hilton

COPYRIGHT: AKIS ANGELAKIS
Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ

Μη χάσετε την εξαιρετική ευκαιρία να έχετε εκπαίδευση που διαρκεί από τον κορυφαίο Έλληνα εκπαιδευτή και σύμβουλο παρακίνησης ανθρώπινου δυναμικού.

Για τις παραγγελίες σας τηλεφωνήστε στο 210-2512988 ή στείλτε mail στο info@image-a.gr ή στο success2@otenet.gr

Δεξιότητες Επιχειρηματικής Επιβίωσης

... σε περιόδους οικονομικής αστάθειας και αβεβαιότητας



Άκης Αγγελάκης Money Show '09 Athens, Hilton

CD - mp3

COPYRIGHT: AKIS ANGELAKIS
Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ

Σημειώσεις Σεμιναρίων



Άκης Αγγελάκης Money Show '09 Athens, Hilton

COPYRIGHT: AKIS ANGELAKIS
Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ



Ο κος Αγγελάκης έχει εκπονήσει **μακροχρόνια ενδο-εταιρικά προγράμματα εκπαίδευσης** για τις εταιρίες ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΑΣΤΗΡ, ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ, ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, AXA, NATIONALE NEDERLANDEN & INTERAMERICAN.

Έχει εκπαιδεύσει και εξακολουθεί να εκπαιδεύει όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες ζωής σε Ελλάδα και Κύπρο επί σειρά ετών.

Έχει τη δική του στήλη εδώ και δέκα χρόνια στο περιοδικό «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ».

Εδώ και 23 περίπου χρόνια έχει αφιερώσει τη ζωή του στην ανάπτυξη των ανθρώπινων ικανοτήτων και στη διδασκαλία τεχνικών που μπορούν να αλλάξουν τη ζωή μας προς το καλύτερο, ανοίγοντας τους δρόμους της προσωπικής επιτυχίας και της επαγγελματικής ευημερίας. Έχει διατελέσει σύμβουλος μεγάλων πολυεθνικών εταιριών θέματα Εκπαίδευσης & Παρακίνησης ανθρώπινου δυναμικού, Πωλήσεων, Επικοινωνίας, Ηγεσίας & Ψυχολογίας της Επίτευξης. Συγγραφέας 30 βιβλίων και περισσότερων από 2,000 άρθρων. Δημοφιλής καλεσμένος πολλών τηλεοπτικών εκπομπών δίνοντας έγκυρες συμβουλές σε θέματα Αυτοβελτίωσης, Επικοινωνίας και Image Making. Έχει διατελέσει ειδικός επιστημονικός συνεργάτης πολλών τηλεοπτικών εκπομπών σε θέματα αυτοβελτίωσης και προσωπικής ενδυνάμωσης. Έχει παρουσιάσει τη δική του ραδιοφωνική εκπομπή με τίτλο «Για μια καλύτερη ζωή». Έχει διεθνώς καταξιωθεί με επαναλαμβανόμενες παρουσιάσεις και αναφορές στα Who is Who of the world, Imminent People of Today και Writer of the Year.

Περιεχόμενα

- Βιογραφικό και εμπειρία Άκη Αγγελάκη
- 50 Ασκήσεις & Τεχνικές Διαχείρισης Θυμού για καθημερινή χρήση
- Adversity 2015
- 12 Υπερσύγχρονοι τρόποι & στρατηγικές Εξεύρεσης & Προσέγγισης Υποψήφιων Πελατών
- Telemarketing
- Εξυπηρέτηση Πελατών & Επικοινωνία
- Motivational Leadership - Τα Μυστικά της Παρακινήτικης Ηγεσίας
- Βασικές Αρχές Ψυχολογίας
- Οδηγός Επιβίωσης
- Οδηγός Επιβίωσης για πωλητές & επαγγελματίες σε περιόδους οικονομικής κρίσης Το σεμινάριο
- Αντιμετωπίζοντας Κατάματα τις προκλήσεις των καιρών!
- Coaching μικρών ομάδων
- Η Ψυχολογία της Δύναμης στην Πώληση & Διαπραγμάτευση
- Η Ψυχολογία του πελάτη σε περιόδους ύφεσης: Τρόποι Διαχείρισης & Αντιμετώπισης
- Ο Νόμος της Έλξης στις Πωλήσεις
- Η Δύναμη της Θέλησης
- Η δημιουργία ενός “νέου” εαυτού
- Συμβουλευτική Πωλήσεων & Coaching Ασφαλιστών σε περιόδους οικονομικής κρίσης (μακροχρόνιο πιστοποιημένο πρόγραμμα)
- Η Τέχνη της Δημόσιας Ομιλίας

ΕΚΕΙ ΠΟΥ ΕΙΜΑΣΤΕ ΠΡΩΤΟΠΟΡΟΙ!

ΜΕΡΙΚΑ ΑΠΟ ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΚΑΙ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΜΑΣ ΕΙΝΑΙ

- 1.1ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικού Μάνατζμεντ 1994, το παρακολούθησαν 250 Μάνατζερ.
- 2.2ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικού Μάνατζμεντ 1995, το παρακολούθησαν 200 Μάνατζερ.
- 3.3ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικού Μάνατζμεντ 1995, το παρακολούθησαν 300 Μάνατζερ.
- 4.Τα Σεμιναριακά Shows Παρακίνησης “Η ΜΑΓΕΙΑ ΤΟΥ ΤΗΛΕΦΩΝΟΥ”, το 1994 έως και 1997, που παρακολουθήθηκε από χιλιάδες πωλητές πανελλαδικά.
- 5.Στις 18/2/97 με το “ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΤΗΣ ΑΓΑΠΗΣ”, που το παρακολούθησαν 1300 άτομα.
- 6.Στις 22 & 23/10/97 με το “ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΦΕΣΤΙΒΑΛ ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗΣ ΠΩΛΗΤΩΝ” που το παρακολούθησαν 300 άτομα.
- 7.Στις 4/12/97 με το “ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ”, που το παρακολούθησαν 450 άτομα.
- 8.Στις 18/2/98 με το “ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΤΗΣ ΔΥΝΑΜΗΣ”, που το παρακολούθησαν 500 άτομα, στο αμφιθέατρο της Ελληνικής Εταιρίας Διοίκησης Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ).
- 9.Στις 19-21/11/98 με την “ΤΕΧΝΗ ΤΗΣ ΑΥΤΟΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗΣ & ΤΗΝ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΘΕΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΗΣ”, που παρακολουθήθηκε από 270 πωλητές και μάνατζερ. (Αμφιθέατρο ΕΕΔΕ)
- 10.Στις 11/12/98, στο Δημοτικό Αμφιθέατρο Δήμου Νεάπολης - Θεσ/νίκης, με την “ΑΝΑΤΟΜΙΑ ΤΟΥ ΦΟΒΟΥ στη ζωή και τις πωλήσεις”, που παρακολουθήθηκε από 220 πωλητές και μάνατζερ.
- 11.Στις 2/2/99 στο αμφιθέατρο της ΕΕΔΕ με την “ΑΝΑΤΟΜΙΑ ΤΟΥ ΦΟΒΟΥ” που παρακολουθήθηκε από 450 στελέχη επιχειρήσεων, πωλητές και μάνατζερ.
- 12.Στις 8/10/99 στο Δημοτικό Αμφιθέατρο Δήμου Νεάπολης Θεσ/νίκης, με το σεμινάριο “ΤΙ ΕΧΕΙ ΑΛΛΑΞΕΙ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ”, που παρακολούθησαν 180 μάνατζερ και πωλητές.
- 13.Στις 20/10/99 στο αμφιθέατρο της ΕΕΔΕ με το σεμινάριο “ΤΙ ΕΧΕΙ ΑΛΛΑΞΕΙ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ”, που παρακολουθήθηκε από 300 μάνατζερ, επιχειρηματίες και πωλητές.
13. Στις 17,18 & 19/11/99 το τριήμερο σεμινάριο “Η ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ”, που παρακολουθήθηκε από 250 πωλητές και επιχειρηματίες.
14. Στις 14 Μαρτίου 2001, το μεγαλειώδες σεμινάριο «Η ΒΙΒΛΟΣ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ» που παρακολουθήθηκε από 500 επιχειρηματίες και πωλητές.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Adversity 2015

ADVERSITY 2015

Αυτο-διαχείριση ικανοτήτων σε περιόδους οικονομικής κρίσης
Για ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και manager

Εισηγητής: Άκης Αγγελάκης,
Authorized Trainer, Σύμβουλος
Επιχειρήσεων, Life Coach

Διάρκεια : 10 ώρες (2 X 5ωρα)



Περιγραφή

Η ύλη είναι προσεκτικά επιλεγμένη ώστε να δίνει κατευθύνσεις σε κάθε επαγγελματία, από το ανώτερο στέλεχος μέχρι τον επιχειρηματία, σε θέματα επιχειρησιακής ανάπτυξης και προσωπικής βελτίωσης. Το σεμινάριο υποστηρίζεται με αποσπάσματα από εκπαιδευτικά βίντεο καταξιωμένων διεθνών ομιλητών που μιλούν για το συγκεκριμένο θέμα, καθώς επίσης και άλλα χρηστικά οπτικοποιημένα βίντεο ειδικά σχεδιασμένα ώστε

να ανταποκρίνονται στη θεματολογία. Οι έννοιες που αναλύονται είναι επιστημονικά τεκμηριωμένες από τις σπουδές του εκπαιδευτή στη Συμβουλευτική Ψυχοθεραπεία και το Life Coaching. Δεν είναι ένα σεμινάριο ψυχολογίας αλλαγών, ούτε διαχείρισης κρίσεων. Είναι μια «ολιστική» και πρακτική τοποθέτηση επάνω σε φλέγοντα θέματα που απασχολούν κάθε ενεργό εργαζόμενο και επαγγελματία.

Θεματολογία Στόχος

Στο τέλος του σεμιναρίου θα είστε σε θέση να έχετε μια ξεκάθαρη εικόνα αναφορικά με τις ικανότητες που απαιτούνται να καλλιεργήσετε και αναπτύξετε ώστε να μπορείτε να διαχειριστείτε με αποτελεσματικότητα τα προβλήματα, τις προκλήσεις και τις ψυχολογικές αρνητικές επιπτώσεις που επιφέρουν οι αλλαγές σε ένα επαγγελματικό περιβάλλον διαρκώς μεταβαλλόμενο, απρόβλεπτο και εχθρικό.

- Οι έξι διεθνείς τάσεις και πώς να προετοιμαστείτε κατάλληλα
- Τα χαρακτηριστικά του σύγχρονου επαγγελματικού ανταγωνισμού
- Γιατί οι άνθρωποι δεν κάνουν όλα αυτά που ξέρουν ότι πρέπει να κάνουν;
- Learned Helplessness: Μαθαίνουμε να ζούμε αβοήθητοι! Η ψυχολογία πίσω από αυτή την εξέλιξη.
- Αυτο-διαχείριση Αλλαγών
- Δυο ξεκάθαροι παράγοντες επιχειρηματικής / επαγγελματικής επιτυχίας
- Ψυχολογία και αυτο-διαχείριση χρόνου
- Διαχείριση στρατηγικού ρίσκου & τα πέντε είδη διαφορετικού ρίσκου
- Η Διαχείριση της Ανησυχίας μέσα από στρατηγική σκέψη
- Μια σειρά ερωτήσεων που αξίζει να κάνει κάθε επαγγελματίας στην χάραξη στρατηγικής
- Από την ικανότητα στην αποτελεσματικότητα
- Ποιες είναι οι βασικές προϋποθέσεις της αποτελεσματικότητας
- Η ψυχολογία των προσδοκιών και πως διαμορφώνει το επιθυμητό αποτέλεσμα
- Η συναλλακτική ανάλυση στη σύγχρονη επιχειρηματικότητα
- Αυτο-διαχείριση ηθικού σε περιόδους αβεβαιότητας & έντονου stress
- Δημιουργικές Τεχνικές για αποτελεσματική Αυτο-διαχείριση στους τομείς:
 - ▲ Πληροφόρησης
 - ▲ Ανταγωνισμού
 - ▲ Προβλημάτων
 - ▲ Κρίσεων
 - ▲ Διανοητικών ικανοτήτων
 - ▲ Ενέργειας & Ζωτικότητας
 - ▲ Στόχων
 - ▲ Προθέσεων
 - ▲ Συναισθημάτων πελατών σε περιόδους κρίσης
 - ▲ Θλίψης
 - ▲ Διαδικασιών αποφάσεων
 - ▲ Καθημερινών δραστηριοτήτων
 - ▲ Συμπληρωματικών δράσεων
 - ▲ Παρακίνησης/ αυτοπαρακίνησης

Το σεμινάριο επιδοτείται με ΛΑΕΚ 0,45 και μπορεί να προγραμματιστεί για ενδοεταιρική χρήση

Τηλ. επικοινωνίας: 210-2512988, 210-2584880, e-mail: info@image-a.gr

COPYRIGHT 2010 AKIS ANGELAKIS

Power Selling

Τα βήματα της σύγχρονης ασφαλιστικής Πώλησης : **Power Selling**

**Business &
Life Training**
by Akis Angelakis



Πληροφορίες - Κρατήσεις θέσεων
τηλ. **210-2512988** e-mail: **info@image-a.gr**
<http://www.akis-angelakis.com>

Power Selling

**Business &
Life Training**
by Akis Angelakis

Ο Άκης Αγγελάκης παρουσιάζει τη μοναδική
ΜΕΘΟΔΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
που σας κάνει να ξεχωρίσετε από τους ανταγωνιστές σας !

Ο Κύκλος της Ασφαλιστικής Πώλησης

Απευθύνεται
σε ασφαλιστικούς
συμβούλους

Διάρκεια :
Ανάλογα με τις
εκπαιδευτικές σας
ανάγκες & κατόπιν
συνεννόησης

ΕΓΓΥΗΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Αν μέσα στις
30 ημέρες μετά
τη λήξη
του σεμιναρίου
δεν έχουν αυξηθεί
τα κλεισίματά σας
κατά 100%,
σας επιστρέφουμε
τα χρήματά σας !

Στο σεμινάριο θα μάθετε πως να :

- Ξεκινάτε την παρουσίαση σας με αντικειμενικό σκοπό το κλείσιμο και όχι το χάσιμο χρόνου
- Ξεκαθαρίζετε από την αρχή τη θέση σας με τον πελάτη
- Καταλαβαίνετε τον υποψήφιο που δεν ενδιαφέρεται και απλά σας καταναλώνει
- Ενεργοποιείτε τους δείκτες ενδιαφέροντος του πελάτη
- Κάνετε τον πελάτη να παίρνει αβίαστα την αγοραστική απόφαση
- Ξεπερνάτε τις αντιρρήσεις και τους υπαινιγμούς
- Χρησιμοποιείτε το χρόνο σας αποφασιστικά
- Ξεχωρίζετε τους ποιοτικούς υποψήφιους
- Καταλαβαίνετε τον πελάτη που σας λέει ψέματα
- Κλείνετε ΑΜΕΣΑ την πώληση !

Πληροφορίες

Εθν. Αντιστάσεως 21, Νέα Χαλκηδόνα, Αθήνα 143 43
τηλ. **210-2512988** e-mail: **info@image-a.gr**
<http://www.akis-angelakis.com>

12 Υπερσύγχρονοι τρόποι & στρατηγικές

Εξεύρεσης & Προσέγγισης
Υπουήφιων Πελατών

Business & Life Training

by Akis Angelakis

Ένα σεμινάριο ειδικά σχεδιασμένο για τις δύσκολες εποχές μας, που εγγυημένα δίνει τις ιδέες, τις τεχνικές, τις στρατηγικές, τα κείμενα και τις μεθόδους για να αποκτήσετε ένα υψηλής ποιότητας πελατολόγιο!

είστε πωλητής;

Σας απασχολεί η εξεύρεση νέων και σωστών υποψηφίων πελατών;

είστε μάνατζερ πωλητών;

Μήπως έχετε «στεγνώσει» από ιδέες;

είστε διευθυντής πωλήσεων;

Χρειάζεστε «έξυπνα» κείμενα και στρατηγικές για να προσεγγίζετε τους σωστούς υποψηφίους πελάτες;

είστε επιχειρηματίας;

Ξέρετε με ποιους τρόπους μπορείτε να διαφοροποιηθείτε από τους ανταγωνιστές σας, όσον αφορά την εξεύρεση πελατών;

είστε στις πωλήσεις;

Θέλετε να μάθετε ποιοι είναι οι καλύτεροι τρόποι για να προσεγγίσετε ποιοτικούς ανθρώπους που θα γίνουν πελάτες σας;

εκπαιδεύετε πωλητές;

Πώς μπορείτε να τους βοηθήσετε να δημιουργήσουν ένα ποιοτικό πελατολόγιο;

εκπαιδεύετε δίκτυα πωλήσεων;

Ξέρετε με ποιες συγκεκριμένες ενέργειες μπορούν οι πωλητές σας να προσελκύσουν νέους ποιοτικούς πελάτες;

ΕΓΓΥΗΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Αν, αφού έχετε παρακολουθήσει το πρώτο μέρος του Σεμιναρίου, δεν είστε απόλυτα ικανοποιημένοι, σας παρακαλούμε να μας το πείτε στο πρώτο διάλειμμα. Σε μια τέτοια περίπτωση, θα σας επιστρέψουμε πίσω τα χρήματά σας χωρίς την παραμικρή ερώτηση ή αμφισβήτηση από τη μεριά μας!

12

Όλες οι απαντήσεις στο πρακτικό σεμινάριο ΥΠΕΡΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΤΡΟΠΟΙ & ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΕΞΕΥΡΕΣΗΣ & ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Εισηγητής: Άκης Αγγελάκης

Διάρκεια: 4 ώρες

Θεματολογία

- Πώς να προσεγγίσω συγγενείς και φίλους διακριτικά; Τι να τους πω και πώς;
- Πώς να κάνω πελάτες μου όλους εκείνους από τους οποίους αγοράζω σε καθημερινή βάση;
- Πώς να ξεπερνάω την αμφισβήτηση και καχυποψία του περιβάλλοντός μου στο να μου δώσουν συστάσεις;
- Με ποιους άμεσους και πρακτικούς τρόπους μπορώ να έχω μια ανεξάντλητη εισροή υποψηφίων;
- Μπορώ να εξειδικευτώ σε επαγγέλματα που εγώ θέλω και που μου ταιριάζουν;
- Πώς να προσεγγίσω μεγάλους πελάτες; (Αναλυτικά με σύγχρονα κείμενα)
- Τι τρόπο να χρησιμοποιήσω για να πουλήσω διακριτικά στους υπάρχοντες πελάτες μου; (Μεθοδολογία και κείμενα)
- Πώς να χρησιμοποιήσω τις κλαδικές εκθέσεις για να βρίσκω μεγάλους πελάτες και να κλείνω δουλειές;
- Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος για να ζητώ συστάσεις;
- Μπορώ να χτίσω ένα «πυραμιδικό σύστημα» επαγγελματικών συστάσεων και πώς; (Με ειδικά κείμενα)
- Τι είναι το Project Pyramid και πώς να εξασφαλίζω τη συνεργασία μεγάλων κέντρων επιρροής;
- Τι είναι το Project Group Exhibition; Πώς να το χρησιμοποιώ;
- Τι είναι και πως μπορώ να αξιοποιήσω το Seminar Selling;
- Πώς να προσεγγίσω δικηγόρους, γιατρούς, φοροτεχνικούς; (Με κείμενα)
- Πώς αποδεικνύονται στην πράξη όλες αυτές οι τεχνικές;
- ✓ Βήμα - βήμα αναλυτικά όλες τις διεργασίες.
- ✓ Υποδείγματα γραμμάτων, φαξ και e-mails.
- ✓ Αναλυτικά κείμενα λεκτικής επικοινωνίας σε ξεχωριστό φάκελο ανά project.
- ✓ Ειδικά έντυπα αφομοίωσης.
- ✓ Ερωτηματολόγια (ανά περίπτωση).

Υλικό σεμιναρίου:

Σημειώσεις

Ένα ακουστικό MP3 / CD με ηχογράφιση του σεμιναρίου Βεβαίωση Παρακολούθησης. (Όλα σε ηλεκτρονική μορφή).

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ - ΚΡΑΤΗΣΕΙΣ
στο 210-2512988 & 210-2584880
ή με e-mail: info@image-a.gr

Θα τηρηθεί αυστηρή σειρά προτεραιότητας

Το σεμινάριο μπορεί να πραγματοποιηθεί στην αίθουσα διδασκαλίας του γραφείου μας ή στο υποκατάστημά σας κατόπιν συνεννόησης.

Προσεγγίζοντας Γιατρό, Δικηγόρο και Φοροτεχνικό υπαρχόντων πελατών & Γράφοντας Επιστολές που «πουλάνε»!

Δυο ξεχωριστές μέθοδοι που στοχεύουν στην άμεση αύξηση καινούργιων ποιοτικών πελατών μέσα από υπάρχοντα πελατολόγια.

Το σεμινάριο υποστηρίζεται από:

- Αναλυτικές σημειώσεις κάθε μεθόδου για κάθε συμμετέχοντα
- Ατομική Στοχοθεσία
- Επαναληπτική Συνάντηση Follow-up
- Βεβαίωση Παρακολούθησης

Πληροφορίες

στα τηλέφωνα

**210-2512988 &
210-2584880**

E-mail: info@image-a.gr & success2@otenet.gr

Web: www.akis-angelakis.com

Το σεμινάριο απευθύνεται σε έμπειρους ασφαλιστές με πλούσια χαρτοφυλάκια.

Κάθε μέθοδος παρουσιάζεται και διδάσκεται βήμα βήμα, μαζί με κείμενα «κλειδιά» αποδεδειγμένης αποτελεσματικότητας για κάθε ασφαλιστικό σύμβουλο.

Business & Life Training

by Akis Angelakis

Διάρκεια 2 ώρες

Το σεμινάριο μπορεί να πραγματοποιηθεί στην αίθουσα διδασκαλίας του γραφείου μας ή στο υποκατάστημά σας κατόπιν συνεννόησης.

ΣΕΙΡΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ: Εξεύρεση Πελατών για Ασφαλιστές
Τρεις Μέθοδοι Εξεύρεσης Νέων Πελατών για Ασφαλιστικούς Συμβούλους

«Προσεγγίζοντας 120 επαγγελματίες»

«Αποτελεσματική Επαναπροσέγγιση
Υπαρχόντων Πελατών»

«Επιτυχής Επαναπροσέγγιση παλαιών
φίλων και γνωστών»

Το σεμινάριο
υποστηρίζεται από:

- Αναλυτικές σημειώσεις κάθε μεθόδου για κάθε συμμετέχοντα
- Ατομική Στοχοθεσία
- Επαναληπτική Συνάντηση Follow-up
- Βεβαίωση Παρακολούθησης

Πληροφορίες

στα τηλέφωνα

210-2512988 &

210-2584880

E-mail: info@image-a.gr & success2@otenet.gr

Web: www.akis-angelakis.com

Τρεις μέθοδοι που βοηθούν παλαιούς
και νέους ασφαλιστές να εξασφαλίσουν
μια ροή νέων πελατών.

Κάθε μέθοδος παρουσιάζεται και διδάσκεται βήμα βήμα,
μαζί με κείμενα «κλειδιά» αποδεδειγμένης αποτελεσματικότητας
για κάθε ασφαλιστικό σύμβουλο.

Business & Life Training

by Akis Angelakis

Διάρκεια 2-3 ώρες

Το σεμινάριο μπορεί να πραγματοποιηθεί στην αίθουσα διδασκαλίας του γραφείου μας ή στο υποκατάστημά σας κατόπιν συνεννόησης.

ΣΕΙΡΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ: Εξεύρεση Πελατών για Ασφαλιστές
Μέθοδοι Εξεύρεσης Νέων Πελατών για Ασφαλιστικούς Συμβούλους

**« N E T W O R K I N G :
Πώς να διασυνδέεστε με ανθρώπους - κλειδιά και να κάνετε
τις σωστές επιχειρηματικές & επαγγελματικές γνωριμίες»**

Μια Μεθοδολογία που στοχεύει στη δημιουργία και συντήρηση υψηλού επιπέδου συνεργασιών με επαγγελματίες που επηρεάζουν σε θέσεις - κλειδιά.

Θεματολογία

- Βασικές Ψυχολογικές Αρχές εξεύρεσης και προσέγγισης υποψήφιων πελατών σε κοινωνικά περιβάλλοντα
- Γιατί σας συμφέρει να έχετε μέθοδο και σύστημα
- Ποια είναι η χρησιμότητα του Ξ.Α.Σ στο Networking
- Τα στατιστικά στοιχεία
- Η νοοτροπία του ελεύθερου επαγγελματία
- Τί χρειάζεται για να γίνει κάποιος αποτελεσματικός Networker
- Ποιες είναι οι σωστές κινήσεις
- Πώς να δίνετε μια άριστη πρώτη εντύπωση
- Επικοινωνία, Ομιλία και Γλώσσα σώματος
- Τρεις βασικές αρχές δικτύωσης
- Πώς να φτιάξετε τη δική σας «εκστρατεία»
- Πώς να δημιουργήσετε ένα δίκτυο συνεργατών
- Προσεγγίζοντας ανθρώπους «κλειδιά»
- Τί, πώς και πότε να πείτε (Κείμενα & τεχνικές)
- Αξιοποιώντας την τέχνη της προσωπικής ορατότητας

Η συγκεκριμένη μέθοδος παρουσιάζεται και διδάσκεται αναλυτικά, βήμα βήμα, μαζί με κείμενα και στρατηγικές.

Το σεμινάριο υποστηρίζεται από:

- Αναλυτικές σημειώσεις κάθε μεθόδου για κάθε συμμετέχοντα
- Ατομική Στοχοθεσία
- Επαναληπτική Συνάντηση Follow up
- Βεβαίωση Παρακολούθησης

Πληροφορίες

στα τηλέφωνα

**210-2512988 &
210-2584880**

E-mail: info@image-a.gr & success2@otenet.gr

Web: www.akis-angelakis.com

Το σεμινάριο μπορεί να πραγματοποιηθεί στην αίθουσα διδασκαλίας του γραφείου μας ή στο υποκατάστημά σας κατόπιν συνεννόησης.

Προσεγγίζοντας Ποιοτικούς Υποψήφιους Πελάτες σε Κλαδικές Εκθέσεις & Συνέδρια

Μια ολοκληρωμένη μεθοδολογία δοκιμασμένη στην πράξη με εγγυημένη αποτελεσματικότητα που συνοδεύεται από εξάσκηση πρακτικής.



Το σεμινάριο υποστηρίζεται από:

- Αναλυτικές σημειώσεις κάθε μεθόδου για κάθε συμμετέχοντα
- Ατομική Στοχοθεσία
- Επαναληπτική Συνάντηση Follow-up
- Βεβαίωση Παρακολούθησης

Θεματολογία

- Πώς να αξιοποιείτε και να πιστοποιείτε νέους ποιοτικούς υποψήφιους πελάτες σε κλαδικές εκθέσεις.
- Ποια είναι τα κατάλληλα έντυπα.
- Μια σειρά εντύπων για να κάνετε follow-up
- Τί απαγορεύεται να κάνετε και τί επιβάλλεται να κάνετε
- Η συμπεριφορά της επιτυχίας και τί να αποφεύγετε
- Κείμενο τηλεφωνικής προσέγγισης και επαναπροσέγγισης

Η Μεθοδολογία υποστηρίζεται (κατόπιν συνεννόησης) και από εξάσκηση on the spot σε επιλεγμένες εκθέσεις ή συνέδρια.

Πληροφορίες

στα τηλέφωνα

210-2512988 &

210-2584880

E-mail: info@image-a.gr & success2@otenet.gr

Web: www.akis-angelakis.com

Business & Life Training

by Akis Angelakis

Διάρκεια 2 ώρες

Το σεμινάριο μπορεί να πραγματοποιηθεί στην αίθουσα διδασκαλίας του γραφείου μας ή στο υποκατάστημά σας κατόπιν συνεννόησης.

ΣΕΙΡΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ: Εξεύρεση Πελατών για Ασφαλιστές
Μέθοδοι Εξεύρεσης Νέων Πελατών για Ασφαλιστικούς Συμβούλους

Προσεγγίζοντας & Δημιουργώντας Επιλεγμένα ΚΕΝΤΡΑ ΕΠΙΡΡΟΗΣ Λογιστές και Φοροτεχνικοί

Μια Μεθοδολογία που στοχεύει στη δημιουργία και συντήρηση υψηλού επιπέδου συνεργασιών με επαγγελματίες που επηρεάζουν σε θέσεις - κλειδιά.

Θεματολογία

- Τί είναι και τί δεν είναι τα Κέντρα Επιρροής
- Ποιοι είναι τα σωστά Κ.Ε.
- Τρόποι και Τεχνικές Αποτελεσματικής προσέγγισης
- Ειδικές Ασκήσεις πρακτικής για προετοιμασία
- Ιδέες που βοηθούν την προσέγγιση
- Τα βήματα της Μεθόδου
- Το τηλέφωνο & το κλείσιμο του ραντεβού
- Η Συνάντηση
- Η Επιστολή
- Οι σωστές ερωτήσεις κατά το ραντεβού
- Η πρόταση για συνεργασία
- Τί να προσέχετε

Το σεμινάριο υποστηρίζεται από:

- Αναλυτικές σημειώσεις κάθε μεθόδου για κάθε συμμετέχοντα
- Ατομική Στοχοθεσία
- Επαναληπτική Συνάντηση Follow-up
- Βεβαίωση Παρακολούθησης

Πληροφορίες

στα τηλέφωνα

**210-2512988 &
210-2584880**

E-mail: info@image-a.gr & success2@otenet.gr

Web: www.akis-angelakis.com

Η συγκεκριμένη μέθοδος παρουσιάζεται και διδάσκεται αναλυτικά, βήμα βήμα, μαζί με κείμενα και στρατηγικές.

8 Μέθοδοι Εξεύρεσης & Προσέγγισης Πελατών

Οκτώ συμπληρωματικές μέθοδοι στη διάθεση κάθε έμπειρου ασφαλιστικού συμβούλου.

Θεματολογία

- Seminar Selling : Πώς να πουλάτε τις υπηρεσίες και τα προϊόντα σας μέσα από σεμινάρια ενώ ταυτόχρονα γνωρίζετε νέους ποιοτικούς υποψήφιους πελάτες
- Τί είναι και πώς να χρησιμοποιείτε το MBA (Marketing By Attraction) Το μάρκετινγκ της προσωπικής έλξης
- Οι «έξυπνες» και οικονομικά ανώδυνες χορηγίες σαν εργαλείο εξεύρεσης πελατών
- Επικοινωνώντας και φτιάχνοντας καλές σχέσεις με τα ΜΜΕ
- Δουλεύοντας με υπάρχοντες πελάτες
- Το δικό σου Newsletter : Τα υπέρ και τα κατά, Οι κίνδυνοι και ο σωστός τρόπος
- Δημιουργώντας τη δική σου ιστοσελίδα
- Αναζητώντας πελάτες μέσα από τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (social media)

Κάθε μεθοδολογία παρουσιάζεται και διδάσκεται βήμα βήμα, μαζί με κείμενα «κλειδιά» αποδεδειγμένης αποτελεσματικότητας για κάθε ασφαλιστικό σύμβουλο.

Επίσης, υποστηρίζεται από συνεδρίες συμβουλευτικής / coaching για όσους το επιθυμούν

Το σεμινάριο υποστηρίζεται από:

- Αναλυτικές σημειώσεις κάθε μεθόδου για κάθε συμμετέχοντα
- Ατομική Στοχοθεσία
- Επαναληπτική Συνάντηση Follow-up
- Βεβαίωση Παρακολούθησης

Πληροφορίες

στα τηλέφωνα

210-2512988 &

210-2584880

E-mail: info@image-a.gr & success2@otenet.gr

Web: www.akis-angelakis.com

Telemarketing

Διάρκεια 4 ώρες

Telemarketing

ΤΟ ΠΛΕΟΝ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ
από τον Άκη Αγγελάκη

**Business &
Life Training**

by Akis Angelakis

για χρηματο-ασφαλιστικούς συμβούλους

- Το μοναδικό σεμινάριο που δίνει οριστικές λύσεις στην αγωνία των χρηματοασφαλιστικών συμβούλων σχετικά με:
- Πώς να προσεγγίσω μια σύσταση από το τηλέφωνο;
- Τι να πω σε κάποιον που μου είναι άγνωστος; Πώς να χειριστώ την «προστατευτική» γραμματέα;
- Πώς να αντιμετωπίσω τον εκνευρισμένο σύζυγο;
- Πώς συμμαχώ με τον βιαστικό υπάλληλο;
- Πώς συμπεριφέρομαι στον επιθετικό επαγγελματία;
- Τι λέω στον επιφυλακτικό υποψήφιο;
- Τι είδους κείμενα θα χρησιμοποιήσω όταν τηλεφωνώ σε μια λίστα;
- Τι είδους λίστες να προτιμώ;
- Πώς να χειριστώ τον βιαστικό υποψήφιο;
- Υπάρχουν κείμενα που μου εγγυώνται ότι θα κλείσω 100% το ραντεβού;
- Ποια είναι τα «προϊοντικά» κείμενα που μπορώ να χρησιμοποιήσω;
- Υπάρχουν κάποια γενικά κείμενα;
- Αν υπάρχουν, ποια είναι αυτά και πώς λειτουργούν στην πράξη;

Το αποτελεσματικότερο σεμινάριο τηλεμάρκετινγκ που έχει παρουσιαστεί στο χώρο των πωλήσεων !

Εγγυημένα Αποτελέσματα !

Χρησιμοποιείται από τα κορυφαία Υποκαταστήματα του χώρου και τους παραγωγικότερους συμβούλους πωλήσεων σε ολόκληρη την Ελλάδα !

- Συγκεκριμένη Μεθοδολογία βήμα-βήμα, με αναλυτικές βιωματικές πρακτικές ασκήσεις. Οργανωμένη και συμμετοχική εφαρμογή στην πράξη.
- Με τις σημειώσεις και τεχνικές που θα παραλάβετε, δεν θα χρειαστείτε ποτέ ξανά να παρακολουθήσετε παρόμοιο σεμινάριο, γιατί δίνει τις λύσεις σε ΟΛΑ τα προβλήματα που αντιμετωπίζατε μέχρι τώρα.
- Το πολυτιμότερο δώρο που μπορείτε να κάνετε στον εαυτό σας, για μια θεαματική συνέχεια της χρονιάς !
- Το σεμινάριο σας δίνει κείμενα-κλειδιά για κάθε περίπτωση, για κάθε προϊόν, για κάθε αντίρρηση, ελιγμό, δισταγμό, ή αμφισβήτηση πελάτη.
- Η δύναμη των τεχνικών αποδεικνύεται κατά τη διεξαγωγή των ειδικών ασκήσεων που γίνονται σε όλη τη διάρκεια του σεμιναρίου.
- Μια Μεθοδολογία βασισμένη σε μια σύγχρονη στρατηγική τόσο ευέλικτη, ευαίσθητη και αποτελεσματική, που θα εντυπωσιάσει και θα ικανοποιήσει και τον πιο απαιτητικό συνεργάτη!

Το ΤΗΛΕΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΔΕΝ ΑΦΗΝΕΙ ΤΙΠΟΤΑ ΣΤΗΝ ΤΥΧΗ ΚΑΙ ΤΙΠΟΤΑ ΑΝΑΠΑΝΤΗΤΟ !

Πληροφορίες

τηλ. 210-2512988 e-mail: info@image-a.gr <http://www.akis-angelakis.com>

Εξυπηρέτηση Πελατών & Επικοινωνία

Εξυπηρέτηση Πελατών & Επικοινωνία

Διάρκεια σεμιναρίου : 6 ώρες

**Business &
Life Training**
by Akis Angelakis

Σε ποιους απευθύνεται

Σε στελέχη εξυπηρέτησης πελατών, σε επιχειρηματίες,
επαγγελματίες, καταστηματάρχες, πωλητές

Στόχος σεμιναρίου

Στο τέλος του σεμιναρίου θα είστε σε θέση να ψυχολογείτε αποτελεσματικά τους πελάτες και να διαμορφώνετε σωστότερη επικοινωνία και εξυπηρέτηση ανάλογα με το είδος και τη συμπεριφορά που διακρίνετε, ώστε να αποφεύγονται συγκρούσεις, παρεξηγήσεις και προβλήματα.

[Http://www.akis-angelakis.com](http://www.akis-angelakis.com)

Ενδεικτική θεματολογία σεμιναρίου

- Τι σημαίνει αποτελεσματική εξυπηρέτηση πελατών και πως εφαρμόζεται στην πράξη.
- Το προφίλ του σύγχρονου Έλληνα καταναλωτή.
- Τι απασχολεί τους πελάτες μας σήμερα.
- Η σπουδαιότητα του «νόμου» Παρέτο στην εξυπηρέτηση των πελατών.
- Τι αντιπροσωπεύει ο εργαζόμενος μιας επιχείρησης στα μάτια του πελάτη.
- Πώς να προσαρμόζετε την προσωπικότητά σας στο στυλ του πελάτη που έχετε απέναντί σας.
- Ποια είναι τα χαρακτηριστικά της σωστής εξυπηρέτησης.
- Ποια είναι τα χαρακτηριστικά των επιτυχημένων εταιριών που είναι προσανατολισμένες στην εξυπηρέτηση.
- Το κόστος των παραπόνων.
- Ποιες είναι οι προσδοκίες των πελατών από την εξυπηρέτηση.
- Πώς χτίζεται η εμπιστοσύνη μέσα από τη σωστή εξυπηρέτηση.
- Ποια είναι τα τέσσερα βήματα επανόρθωσης ενός λάθους.
- Τι πρέπει να έχει απαντήσει εκείνος που θέλει να χαράξει μια στρατηγική εξυπηρέτησης.
- Οι πέντε αγοραστικές αποφάσεις.
- Πώς να κάνουμε τον πελάτη να χαλαρώσει και να δημιουργούμε ένα κλίμα συνεργασίας.
- Ποια είναι τα «κλειδιά» για να διαμορφώνετε και να επηρεάζετε ευνοϊκά για εσάς την αντιληπτικότητα του πελάτη.
- Μερικές ερωτήσεις που θα σας κάνουν περισσότερο συνειδητοποιημένους σχετικά με το πόσο καλά εξυπηρετείτε τους πελάτες σας.
- Τι να κάνετε όταν ο πελάτης είναι θυμωμένος ή αμυντικός;
- Τι να κάνετε όταν ο πελάτης έχει ειδικές απαιτήσεις;
- Τι να κάνετε όταν ο πελάτης είναι αναποφάσιστος;
- Τι να κάνετε όταν ο πελάτης έχει αντιρρήσεις για την αγορά;
- Τι να κάνετε αφού ο πελάτης αγοράσει;
- Τι να κάνετε όταν ο πελάτης αρνείται να αγοράσει;
- Άσκηση: Η λίστα των «μήπως».
- Η σπουδαιότητα της αποτελεσματικής επικοινωνίας στην εξυπηρέτηση των πελατών.
- Τα είδη της ανθρώπινης συμπεριφοράς.
- Μερικές τεχνικές για να αποφεύγετε συγκρούσεις με πελάτες.
- Η δύναμη της αποτελεσματικής ακρόασης.
- Τι να κάνετε όταν ο πελάτης είναι επικριτικός και κατηγορηματικός.
- Οι διαφορετικές κατηγορίες πωλητών.
- Οι διαφορετικές κατηγορίες πελατών.
- Πώς η οικονομική κρίση έχει ανατρέψει πολλά δεδομένα.
- Ποια είναι τα νέα δεδομένα στην εξυπηρέτηση των πελατών σε περιόδους οικονομικής κρίσης.

Πληροφορίες

τηλ. **210-2512988** & **210-2584880** e-mail: **info@image-a.gr**
http://www.akis-angelakis.com

Motivational Leadership

Τα Μυστικά της Παρακινητικής Ηγεσίας

Τα Μυστικά της Παρακινήτικης Ηγεσίας **Motivational Leadership**

Τρόποι, Ιδέες, Τεχνικές & Στρατηγικές για να παρακινήσετε τους συνεργάτες σας σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας.

Ένας οδηγός για να αυξήσετε τα παραγωγικά αποτελέσματα των ανθρώπων σας, μέσα από τα κανάλια της αποτελεσματικής ηγεσίας, της σωστής επικοινωνίας και της ψυχολογίας της παρακίνησης
από τον Άκη Αγγελάκη

Απευθύνεται :

Σε μάνατζερ, δόκιμους μάνατζερ ασφαλιστικών γραφείων, δικτυακού μάρκετινγκ, κτηματομεσιτικών εταιριών και γενικότερα σε όλους εκείνους που θέλουν να αυξήσουν τον ενθουσιασμό και την αποτελεσματικότητα των συνεργατών τους.

Σκοπός του σεμιναρίου :

Να αποκτήσετε πρακτικές, 100% αποτελεσματικές δεξιότητες ηγεσίας, παρακίνησης και διαχείρισης του δικτύου ή της ομάδας σας.

Ένα σεμινάριο που προηγείται του καιρού του!

Θεματολογία του σεμιναρίου :

Το σεμινάριο συμπεριλαμβάνει δεκάδες ιδέες και τεχνικές μέσα από το Coaching, την Ψυχολογία της Συμπεριφοράς και της Παρακίνησης, που εφαρμόζονται στην πράξη με επιτυχία από κορυφαίους Ηγέτες και Motivators. Οι συμμετέχοντες θα βιώσουν κάθε διδασκόμενη τεχνική Και παράλληλα, θα μάθουν πώς να τις εφαρμόζουν στην πράξη και να καταμετρούν την αποτελεσματικότητά της με τους συνεργάτες τους.

Βασικές Αρχές Ψυχολογίας

Ο Άκης Αγγελάκης
διδάσκει για πρώτη φορά στην Ελλάδα!

ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑΣ

*για καθημερινή χρήση & πρακτική εφαρμογή
στο ασφαλιστικό μάνατζμεντ και παρακίνηση συνεργατών*

- Τι είναι αυτό που κάνει τους συνεργάτες να μην αποδίδουν όσο μπορούν;
- Γιατί η δύναμη της δέσμευσης στο στόχο «εξατμίζεται» τόσο εύκολα;
- Γιατί χάνουν το κουράγιο και το ηθικό τους με τις πρώτες απορρίψεις και δυσκολίες;
- Τι είναι αυτό που «μπλοκάρει» τους συνεργάτες και δεν εφαρμόζουν στην πράξη όλα όσα μαθαίνουν στην εκπαίδευση;
- Γιατί η παρακίνηση δεν έχει διάρκεια;
- Γιατί δυσκολεύονται να προσεγγίσουν υποψήφιους πελάτες και να επικοινωνούν με αυτοπεποίθηση;
- Γιατί δεν ζητούν αποτελεσματικά συστήματα;
- Με ποιους πρακτικούς τρόπους μπορεί ο μάνατζερ να τους κάνει να γίνουν περισσότερο αποφασιστικοί και αποτελεσματικοί;
- Ποιες είναι οι συγκεκριμένες ενέργειες και δράσεις που απαιτούνται από το μάνατζερ/ηγέτη να κάνει ώστε οι συνεργάτες να πειστούν πως όλα όσα τους διδάσκει θα τους βοηθήσουν να επιτύχουν στο επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου;

**Business &
Life Training**
by Akis Angelakis

Διάρκεια εκπαίδευσης :

- Βασική εκπαίδευση: Δυο οκτώωρα.
- Για το ολοκληρωμένο πρόγραμμα, θα γίνει ξεχωριστή συνεννόηση.

Σε ποιους απευθύνεται:

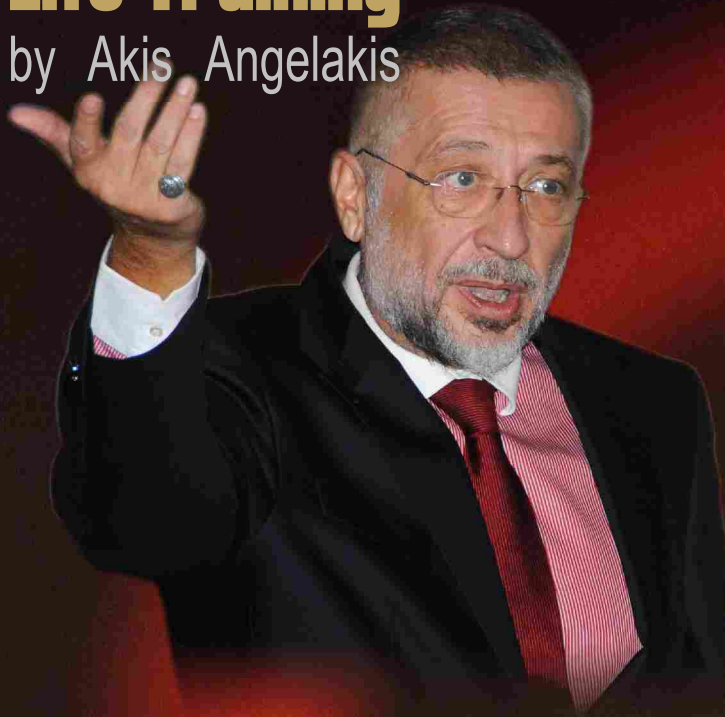
- Σε Unit, Assistant & Agency Managers Υποκαταστημάτων Ασφαλιστικών Εταιριών, σε Εκπαιδευτές, Coaches, Διευθυντές Πωλήσεων, Ανάπτυξης, Περιφερειακούς Διευθυντές, Επιθεωρητές Πωλήσεων, Διευθυντές Ανθρώπινου Δυναμικού.

Στόχοι του σεμιναρίου:

- Η αποτελεσματική εκπαίδευση του μάνατζερ στη χρήση επιστημονικών ψυχολογικών αρχών και τεχνικών (CBT) για να παρακινεί, να επικοινωνεί και να εκπαιδεύει αποτελεσματικότερα τους συνεργάτες του
- Να μπορεί ο μάνατζερ να βοηθά τους συνεργάτες να επιλύουν (σε ψυχολογικό & πρακτικό επίπεδο) καθημερινά προβλήματα που αναστατώνουν και επηρεάζουν αρνητικά την παραγωγικότητά τους.
- Η βαθύτερη κατανόηση βασικών ψυχολογικών συμπεριφορών και αναστολών που εμποδίζουν τους συνεργάτες να επιτύχουν στο χώρο των πωλήσεων
- Η ενίσχυση της δεξιότητας του μάνατζερ να δίνει πρακτικές κατευθύνσεις στο να γίνουν οι ίδιοι οι συνεργάτες οι «θεραπευτές» του εαυτού τους και να λειτουργούν με αυτοπεποίθηση και σταθερότητα.
- Η σταδιακή αντικατάσταση των «περιοριστικών πεποιθήσεων» που έχουν οι συνεργάτες γύρω από την επιτυχία και το φόβο της απόρριψης.
- Η εκμάθηση απλών, πρακτικών αλλά σύγχρονων επιστημονικών εφαρμογών που συντελούν στην προσωπική ενδυνάμωση, τόνωση αυτοπεποίθησης και αλλαγή στάση και τρόπου συμπεριφοράς στις πωλήσεις.

Business & Life Training

by Akis Angelakis



Ο Άκης Αγγελάκης, πέραν της 30ετούς επαγγελματικής του και 20ετούς διδακτικής και συγγραφικής του εμπειρίας (23 βιβλία), είναι κάτοχος Master στο Ναυτασφαλιστικό Δίκαιο, πιστοποιημένος εκπαιδευτής ενηλίκων, σύμβουλος επιχειρήσεων, Business & Life Coach, απόφοιτος Counseling Skills (Great Britain) & Δεξιοτήτων Συμβουλευτικής (Ελλάδα), Σύμβουλος Συνθετικής (Ψυχοθεραπευτικής) Προσέγγισης.

ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

- Κατανοώντας το πραγματικό πρόβλημα κάθε συνεργάτη. Οι συνεργάτες δεν είναι όλοι ίδιοι!
- Γιατί οι άνθρωποι δεν αποδίδουν αυτό που μπορούν;
- Τι είναι οι «πυρηνικές» πεποιθήσεις και γιατί σταματούν την εξέλιξη και την πρόοδο
- Πως να κάνετε την παρακίνηση να έχει διάρκεια
- Γίνετε οι ίδιοι οι «θεραπευτές» του εαυτού σας & των συνεργατών σας
- Τεχνικές & Ασκήσεις για την αντιμετώπιση του άγχους, της αγωνίας, της ανασφάλειας και των αισθημάτων κατωτερότητας και αναξιοσύνης
- Πως αλλάζει στάση και αντιληπτικότητα ο συνεργάτης
- Ανακαλύπτοντας τις περιοριστικές πεποιθήσεις
- Ποιες είναι οι «παγίδες» του μυαλού που εμποδίζουν την πρόοδο, την ανάπτυξη και την επαγγελματική ευημερία
- Ασκήσεις και τεχνικές για αλλαγή τρόπου σκέψης & συμπεριφοράς
- Τι είναι οι «αυτόματες» σκέψεις και πως επηρεάζουν τη συμπεριφορά, την απόδοση και την παραγωγικότητα
- Ασκήσεις και πρακτικές για την καταπολέμηση της αναβλητικότητας, του φόβου της απόρριψης και της αδράνειας
- Πως τροποποιούμε τις αρνητικές πυρηνικές πεποιθήσεις του συνεργάτη
- Ο «φαύλος» κύκλος της άρνησης και της χαμηλής αυτοεκτίμησης
- Αντιμετωπίζοντας το φόβο της απόρριψης και της αποτυχίας.
- Αποδόμηση των αισθημάτων κατωτερότητας και αβεβαιότητας των συνεργατών

Το σεμινάριο είναι εστιασμένο και εξειδικεύεται σε προβλήματα παραγωγικότητας, παρακίνησης και ψυχολογικής στήριξης Ασφαλιστικών συμβούλων. Οι τεχνικές που θα διδαχθούν είναι επιστημονικές και βασίζονται στη Γνωσιακή και Συμπεριφοριστική Θεραπευτική Προσέγγιση (Cognitive Behavior Therapy).

Τηλέφωνα επικοινωνίας : 210-2512988 & 210-2584880

E-mail: info@image-a.gr & success2@otenet.gr

www.akis-angelakis.com

Οδηγός Επιβίωσης

ΑΥΞΗΣΤΕ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΑΣ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟΥΣ ΚΡΙΣΗΣ

ΟΔΗΓΟΣ «ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ»

ΟΛΑ ΟΣΑ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΝΑ ΞΕΡΕΤΕ ΓΙΑ ΝΑ ΕΠΙΒΙΩΣΕΤΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ & ΨΥΧΟΛΟΓΙΚΑ
ΣΤΗ ΔΙΝΗ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ

Δεν είστε μόνοι!

Ανησυχείτε για το επαγγελματικό σας μέλλον;

Βλέπετε τις πωλήσεις σας να μειώνονται;

Δυσκολεύεστε να κλείσετε νέες δουλειές;

Βλέπετε τους πελάτες σας να γίνονται όλο και περισσότερο αναβλητικοί και αναποφάσιστοι;

Μήπως αισθάνεστε τη «γη να τρέμει κάτω από τα πόδια σας;»

Νιώθετε να σας εγκαταλείπουν τα αποθέματα ελπίδας, αισιοδοξίας και δύναμης για να συνεχίσετε την προσπάθεια;

Σας «πνίγει» η αγωνία σχετικά με το πώς θα αντιμετωπίσετε τις υποχρεώσεις σας, σε μια αγορά που «στερεύει» από νέες δουλειές;

Έχετε κουραστεί από το να σκέφτεστε τρόπους, ιδέες και πρακτικές που θα σας αυξήσουν τις πωλήσεις;



ο Άκης Αγγελάκης
παρουσιάζει το πιο σημαντικό
και επίκαιρο σεμινάριο
για πωλητές,
επιχειρηματίες
και ελεύθερους
επαγγελματίες!

Ένα σεμινάριο αναγκαίο και διαφωτιστικό όσο κανένα άλλο!

Από τον άνθρωπο που εδώ και **20 συναπτά χρόνια**
περιγράφει, προειδοποιεί και δίνει αποδεδειγμένα
πρακτικές και αποτελεσματικές λύσεις επιχειρηματικής
επιβίωσης για τους δύσκολους καιρούς που όλοι ζούμε.

Πληροφορίες - κρατήσεις: **210-2512988** & info@image-a.gr

- Πως να αποφεύγετε την πωλησιακή «κακοποίηση» από τη μεριά των πελατών.
- Τι θα πρέπει να κάνετε σε περιόδους «αναδουλειάς» ώστε να ανακτήσετε το κουράγιο σας.
- Οι πελάτες δεν ενδιαφέρονται! Πώς να αντιμετωπίσετε αυτή τη σκληρή πραγματικότητα.
- Πότε και γιατί πρέπει να «τρομάξετε» τον πελάτη...
- Ποιες είναι οι δραστηριότητες υψηλής και χαμηλής «ρευστοποίησης».
- Να γιατί δεν πείθονται οι πελάτες! Τι να κάνετε ώστε να επηρεάζετε θετικά τις αγοραστικές τους αποφάσεις.
- Τι θα πρέπει να προσέχετε όταν διαπραγματεύεστε σε περιόδους οικονομικών κρίσεων.
- Για να διακριθείτε στις πωλήσεις κάνετε ακριβώς τα αντίθετα από αυτά που κάνουν οι πολλοί.
- Τι πρέπει να προσέχετε όταν υποβάλλετε προσφορές.
- Οι τεχνικές «κλεισίματος» είναι αυταπάτη.
- Δεν υπάρχει πώληση βάσει αναγκών, αλλά βάσει επιθυμιών. Ξέρετε πώς γίνεται;
- Μερικά σημάδια που προειδοποιούν ότι η πώληση δεν πρόκειται να ολοκληρωθεί.
- Πως αντιδρά η ανθρώπινη φύση στη διάρκεια μιας πώλησης.
- Πως να "διαβάξετε" τις συμπεριφορές των άλλων, μέσα από τέσσερις απλούς κώδικες επικοινωνίας.
- Νέα συμπεράσματα για την οικονομική κρίση που πρέπει να γνωρίζει κάθε πωλητής.
- Η σπουδαιότητα των δεσμεύσεων και πως η συνεχής διαπραγμάτευση φέρνει αποτελέσματα.
- Ποιες είναι οι «σκληρές» ερωτήσεις και που διαφέρουν από τις «στρατηγικές» ερωτήσεις.
- Με ποιους τρόπους ο πελάτης είναι ζωντανός «ανιχνευτής» ψεύδους.
- Γιατί στη σύγχρονη πώληση η ευγένεια μπορεί να σας «καταστρέψει».
- Ο πελάτης δεν έχει πάντα δίκιο! Πώς να αντιδράτε στις προκλήσεις και καχυποψία του πελάτη.
- Ο πελάτης δεν έχει πάντα δίκιο!
- Κάνετε παρουσιάσεις ή πωλήσεις;
- Ποιες είναι οι σωστές πωλησιακές δραστηριότητες για αυτή την εποχή.
- Σε ποιους τομείς της πωλησιακής σας ζωής θα πρέπει να είστε αδίστακτοι.
- Δεν αναζητούν όλοι οι πελάτες το φθηνότερο. Πώς να διαχειρίζεστε αυτούς που το αναζητούν.
- Δεν είναι κακό να απορρίπτετε πρώτοι.
- Τρόποι για να δημιουργείτε συναισθηματική φόρτιση στον πελάτη.
- Τι απαιτούν οι πελάτες από τον πωλητή σήμερα και τι μπορείτε να τους δώσετε.
- Τα ψυχολογικά προφίλ των πελατών σε περιόδους κρίσης.
- Μερικές δύσκολες και καθοριστικές αποφάσεις για να πάρετε στην περίοδο που διανύουμε.
- Γιατί ο φόβος είναι πωλησιακό εργαλείο. Πως χρησιμοποιείται;
- Επτά κρίσιμες δεξιότητες για ανάπτυξη που δεν θέλουν να ξέρετε.
- Γιατί η θετική σκέψη μπορεί να σας κάνει κακό;
- Όταν ο πελάτης «θέλει να το σκεφτεί...»
- Πώς να αντιμετωπίζετε τον πελάτη που έχει ήδη σχέση με τον ανταγωνισμό.
- Τι μισούν περισσότερο οι πελάτες σήμερα.
- Τα «καλά παιδιά» χάνουν πωλήσεις!
- Το να κερδίσετε την εμπιστοσύνη του πελάτη δεν είναι αρκετό. Τι άλλο χρειάζεται;
- Τι υπαγορεύει και πως χρησιμοποιείται η αρχή της «πιστοποίησης»;
- «Αντι-ασφυξιογόνος μάσκα» κατά της οικονομικής κρίσης : Οι σπουδαιότερες συμβουλές για τη σωστή διαχείριση όλων των προβλημάτων που αντιμετωπίζετε με τις πωλήσεις σας!

ΕΝΤΕΛΩΣ ΝΕΑ & ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ, ΕΙΔΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΕΝΗ ΓΙΑ ΝΑ ΔΙΝΕΙ ΛΥΣΕΙΣ ΣΕ ΒΑΣΑΝΙΣΤΙΚΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΝ ΚΑΘΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΠΩΛΗΤΗ!

Μερικές γραπτές ενδεικτικές μαρτυρίες συμμετεχόντων

Εξαιρετικό! Δεν ήταν κοινή θεματολογία βαφτισμένη «λύσεις στην κρίση», όπως συνηθίζεται αυτό τον καιρό. Ήταν ρεαλιστικές θέσεις που με άγγιξαν. Από τις καλύτερες αν όχι η καλύτερη παρουσιάσεις που έχω παρακολουθήσει! Ο κος Αγγελάκης διαθέτει ειλικρίνεια και εμπειρία στο αντικείμενο, αν και το κάνει συχνά, με έπεισε ότι το ζει και δεν «τρέχει» μια ρουτίνα. Ευχαριστώ. **Γεωργία Καπράλου.**

Ένα σεμινάριο πολύ διαφωτιστικό και ουσιαδές. Χρησιμότητα για την επαγγελματική ζωή ενός πωλητή. Ειπώθηκαν πράγματα ρηξικέλευθα, τα οποία αντιτίθενται στα συνηθισμένα. Υποστηρίχθηκαν με επιχειρήματα και παραδείγματα από την ίδια τη ζωή! **Κωνσταντίνος Δαμάσκος.**

Ένα πολύ καλό σεμινάριο, με αμεσότητα και ρεαλισμό! **Τάκης Στάπας.**

Με εντυπωσίασε η σαφήνεια σε ορισμούς και κατευθύνσεις **Χρήστος Μηλιώνης.**

Χρήσιμο και πρωτοποριακό, με πολλές ιδέες. Ένα σεμινάριο με σύγχρονες αντιλήψεις **Αντώνης Πανταζόπουλος.**

Εντυπωσιακά τα κρυμμένα «μυστικά» που επηρεάζουν την ψυχολογία του πελάτη και του πωλητή καθώς και οι τρόποι χρήσης τους **Ξενοφών Δαμιανός.**

Πρωτοποριακό σεμινάριο με νέες ανατρεπτικές ιδέες! Εντυπωσιάστηκα από όλη τη θεματολογία. Θα ήθελα περισσότερο χρόνο. **Δανιήλ Μάλλιος.**

Πολλά πράγματα που θεωρούσα ταμπού απαντήθηκαν. Εντυπωσιακή η αμεσότητα και κατανόηση του κου Αγγελάκη όπως και η έννοια της ΒΑΤΑΥ. **Παναγιώτης Χριστοφοράκης.**

Ένα πολύ καλό σεμινάριο που σε «πορώνει»! **Χρήστος Μποζατζίδης.**

Ένα πολύ καλό σεμινάριο που θα βοηθήσει. Με εντυπωσίασε η Βασική αρχή της ανθρώπινης ύπαρξης **Βασίλης Μερτζιώτης.**

Εντυπωσιακές οι «σκληρές» ερωτήσεις **Στάθης Καραμέρης.**

Συμπεριλαμβανόμενες παροχές

- Το διπλό DVD με επαγγελματική βιντεοσκόπηση του σεμιναρίου
- Ακουστικό MP3 - CD “Ψυχολογία πελατών σε περιόδους ύφεσης”
- Αναλυτικές Σημειώσεις σε ηλεκτρονική μορφή.
- Βεβαίωση Παρακολούθησης

Business & Life Training
by Akis Angelakis
www.akis-angelakis.com



Οδηγός Επιβίωσης

για πωλητές & επαγγελματίες
σε περιόδους οικονομικής κρίσης
Το σεμινάριο

ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ

ΤΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ

για πωλητές & επαγγελματίες σε περιόδους οικονομικής κρίσης

Ανησυχείτε για το επαγγελματικό σας μέλλον;

Βλέπετε τις πωλήσεις σας να μειώνονται;

Δυσκολεύεστε να κλείσετε νέες δουλειές;

Βλέπετε τους πελάτες σας να γίνονται όλο και περισσότερο αναβλητικοί και αναποφάσιμοι;

Μήπως αισθάνεστε τη «γη να τρέμει κάτω από τα πόδια σας;»

Νιώθετε να σας εγκαταλείπουν τα αποθέματα ελπίδας, αισιοδοξίας και δύναμης για να συνεχίσετε την προσπάθεια;

Σας «πνίγει» η αγωνία σχετικά με το πώς θα αντιμετωπίσετε τις υποχρεώσεις σας, σε μια αγορά που «στερεύει» από νέες δουλειές;

Έχετε κουραστεί από το να σκέφτεστε τρόπους, ιδέες και πρακτικές που θα σας αυξήσουν τις πωλήσεις;

Η τιμή συμμετοχής συμπεριλαμβάνει:

- Αναλυτικές σημειώσεις σε ηλεκτρονική μορφή
- Βεβαίωση Παρακολούθησης
- Το σεμινάριο «Αντιμετωπίζοντας κατάματα τις προκλήσεις των καιρών» σε ακουστικό CD, διάρκειας 80', αξίας €25.

Το σεμινάριο μπορεί να υπαχθεί στο ΛΑΕΚ

Μπορείτε επίσης, να δηλώσετε VIP συμμετοχή στο ίδιο σεμινάριο η οποία συμπεριλαμβάνει όλα τα πιο πάνω και επί πλέον:

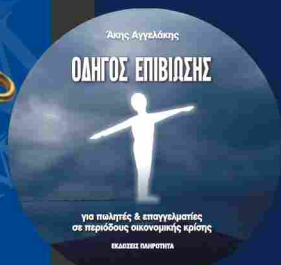
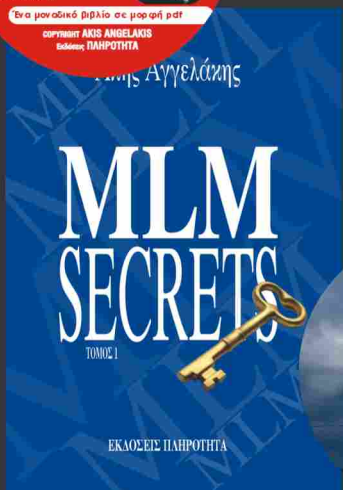
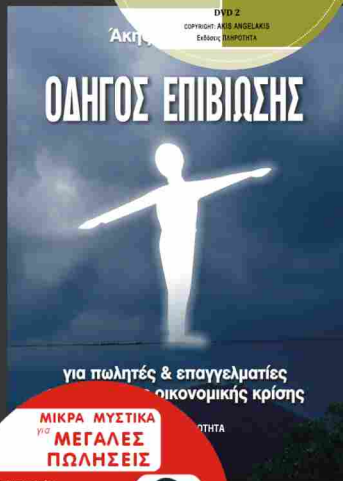
1. Το διπλό DVD με ζωντανή επαγγελματική βιντεοσκόπηση του σεμιναρίου, αξίας €75
2. Το βιβλίο «Οδηγός Επιβίωσης για επαγγελματίες και πωλητές σε περιόδους οικονομικής κρίσης», αξίας €30.
3. Το βιβλίο «Μικρά μυστικά για μεγάλες πωλήσεις», σε μορφή pdf, αξίας €14.
4. Το τελευταίο βιβλίο του Άκη Αγγελάκη «MLM Secrets», τόμος 1^{ος}, αξίας €10
5. Το DVD με επαγγελματική βιντεοσκόπηση της παρουσίασης του βιβλίου «Οδηγός Επιβίωσης» κατά την οποία μιλούν κορυφαίοι επιστήμονες, διάρκειας 90'

Αξία VIP συμμετοχής €120

Πληροφορίες - κρατήσεις :

Τηλεφωνικά στο **210-2512988**

Ηλεκτρονικά, στο info@image-a.gr



Αντιμετωπίζοντας κατάματα
τις προκλήσεις των καιρών!

Business & Life Training

by Akis Angelakis

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΟΝΤΑΣ ΚΑΤΑΜΑΤΑ ΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΚΑΙΡΩΝ!

Απευθύνεται σε : Εταιρίες με δίκτυα πωλήσεων, Πωλητές, Στελέχη πωλήσεων, Εμπορικά & Επαγγελματικά Επιμελητήρια Ομάδες Ελεύθερων Επαγγελματιών

Ένα πλούσιο σε ύλη και ιδιαίτερα επίκαιρο σεμινάριο/ομιλία που μπορεί να γίνει στο χώρο της εταιρίας σας ή στην αίθουσα εκπαίδευσης των γραφείων μας. Το σεμινάριο υποστηρίζεται από εκπαιδευτικά βίντεο και παράλληλα, γίνεται αναφορά στα σπουδαιότερα μηνύματα που έχει να προσφέρει το βιβλίο «**ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ για πωλητές & επαγγελματίες σε περιόδους οικονομικής κρίσης**».

Στόχος είναι να βοηθήσει όσους παρακολουθήσουν να :

- ▶ **Δυναμώσουν την αυτοπεποίθησή τους**
- ▶ **Αποκτήσουν ψυχική δύναμη για την αντιμετώπιση των δυσκολιών**
- ▶ **Επιτύχουν με δυναμισμό τους στόχους τους**
- ▶ **Μάθουν νέες στρατηγικές «επιβίωσης» που να εφαρμόζονται στην πράξη**
- ▶ **Έχουν άμεσα και θετικά αποτελέσματα στις πωλήσεις τους**

Προϋπόθεση για όσους ενδιαφέρονται να προγραμματίσουν αυτή την εκδήλωση και βρίσκονται εντός Αθηνών, είναι η αγορά ενός αντιτύπου του βιβλίου για κάθε συμμετέχοντα (ελάχιστος αριθμός 15 αντίτυπα). (Τιμή €30, Σελίδες 400).

Απαιτούμενος εξοπλισμός : οθόνη, μηχανήμα προβολών (projector) και σύνδεση με ηχεία ώστε να υπάρχει επάρκεια ήχου κατά τη διάρκεια των προβολών.

Ένα πολύ χρήσιμο εκπαιδευτικό δώρο που δίνει λύσεις και παρακινεί κάθε δοκιμαζόμενο επαγγελματία και πωλητή! (Για εκδηλώσεις εκτός Αθηνών, γίνεται ξεχωριστή συνεννόηση).

Η ΙΔΑΝΙΚΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ ΝΑ ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΕΤΕ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ & ΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΣΑΣ ΚΑΙ ΠΑΡΑΛΛΗΛΑ, ΝΑ ΑΚΟΥΣΕΤΕ ΝΕΕΣ ΜΕΘΟΔΟΥΣ & ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΟΥ ΕΓΓΥΗΜΕΝΑ ΘΑ ΑΥΞΗΣΟΥΝ ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΑΣ!

Δείτε τι λένε στελέχη πωλήσεων και επαγγελματίες:

<http://www.youtube.com/watch?v=ScwBe-JNmTU>

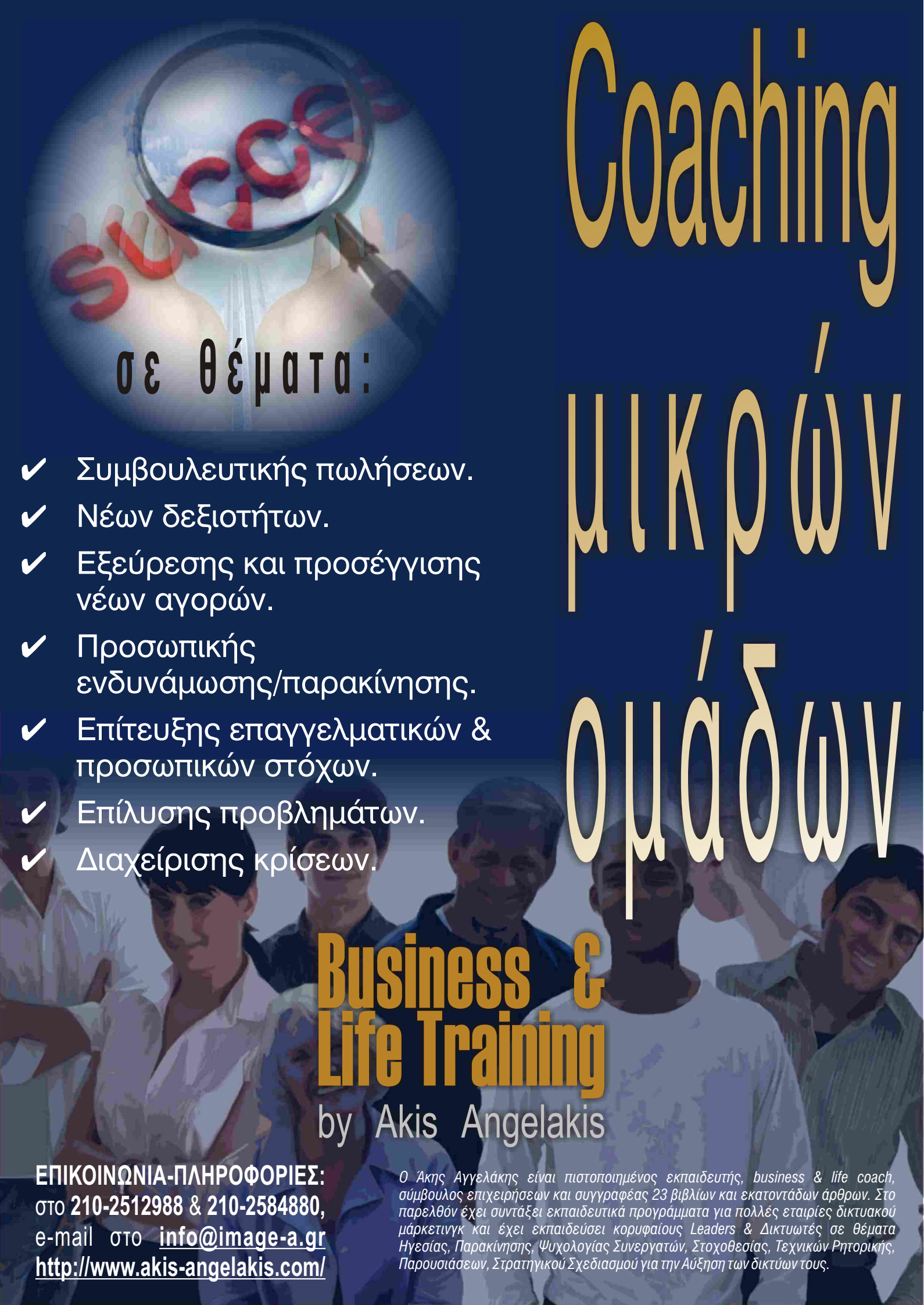
ΓΙΑ ΚΡΑΤΗΣΕΙΣ ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑΣ ΚΑΙ ΩΡΑΣ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΣΗΜΕΡΑ μαζί μας στα τηλέφωνα 210-2512988 & 210-2584880

ή στείλτε e-mail στο info@image-a.gr ή στο success2@otenet.gr



Coaching μικρών ομάδων



Coaching

μικρών

ομάδων

σε θέματα:

- ✓ Συμβουλευτικής πωλήσεων.
- ✓ Νέων δεξιοτήτων.
- ✓ Εξεύρεσης και προσέγγισης νέων αγορών.
- ✓ Προσωπικής ενδυνάμωσης/παρακίνησης.
- ✓ Επίτευξης επαγγελματικών & προσωπικών στόχων.
- ✓ Επίλυσης προβλημάτων.
- ✓ Διαχείρισης κρίσεων.

Business & Life Training

by Akis Angelakis

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ-ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:
στο 210-2512988 & 210-2584880,
e-mail στο info@image-a.gr
<http://www.akis-angelakis.com/>

Ο Άκης Αγγελάκης είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτής, business & life coach, σύμβουλος επιχειρήσεων και συγγραφέας 23 βιβλίων και εκατοντάδων άρθρων. Στο παρελθόν έχει συντάξει εκπαιδευτικά προγράμματα για πολλές εταιρίες δικτυακού μάρκετινγκ και έχει εκπαιδεύσει κορυφαίους Leaders & Δικτυωτές σε θέματα Ηγεσίας, Παρακίνησης, Ψυχολογίας Συνεργατών, Στοχοθεσίας, Τεχνικών Ρητορικής, Παρουσιάσεων, Στρατηγικού Σχεδιασμού για την Αύξηση των δικτύων τους.

Η Ψυχολογία της Δύναμης
στην Πώληση & Διαπραγμάτευση

Business & Life Training

by Akis Angelakis

Η ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΔΥΝΑΜΗΣ ΣΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ & ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ

(Basic Power Negotiation Tactics)

Εισηγητής: Άκης Αγγελάκης



Το σεμινάριο σας βοηθά να:

- Κατανοήσετε τις δυναμικές που αναπτύσσονται σε μια διαπραγμάτευση
- Μάθετε συγκεκριμένες διαπραγματευτικές τεχνικές και δεξιότητες
- Εξοικειωθείτε με τη δυναμική της αποτελεσματικής ψυχολογίας κατά τη διάρκεια μιας πώλησης ή διαπραγμάτευσης
- Επικοινωνείτε αποτελεσματικά με την άλλη πλευρά

Το σεμινάριο υποστηρίζεται από προβολές σύντομων εκπαιδευτικών βίντεο

Ψυχολογία
Το σεμινάριο μπορεί να υπαχθεί στο ΛΑΕΚ

- Όλα είναι διαπραγματεύσιμα
- Μάθε να ζητάς!
- Ποιος είναι ο κεντρικός στόχος κάθε πώλησης ή διαπραγμάτευσης
- Ο ρόλος της δύναμης σε κάθε διαπραγμάτευση
- Οι πέντε κυρίαρχες μορφές δύναμης & πως εξωτερικεύονται
- Ο καταλυτικός ρόλος των συναισθημάτων στη διάρκεια της διαπραγμάτευσης
- Δυο «επικίνδυνα» συναισθήματα
- Η σπουδαιότητα του χρόνου
- Η δυναμική των επιλογών
- Η διαύγεια του διαπραγματευτή / πωλητή
- Ποια είναι τα βήματα της προετοιμασίας
- Μερικές βασικές και απλές αρχές αποτελεσματικής διαπραγμάτευσης
- Εναλλακτικές μορφές «δύναμης» και επιρροής κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης και πως εξωτερικεύονται.
- ΒΙΩΜΑΤΙΚΕΣ ΑΣΚΗΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ - ΚΡΑΤΗΣΕΙΣ

στο 210-2512988 & 210-2584880

ή με e-mail: info@image-a.gr

& success2@otenet.gr

Υλικό σεμιναρίου:

Σημειώσεις

Ένα ακουστικό MP3 / CD με ηχογράφιση του σεμιναρίου
Βεβαίωση Παρακολούθησης. (Όλα σε ηλεκτρονική μορφή).

Θα τηρηθεί αυστηρή σειρά προτεραιότητας

Η Ψυχολογία του πελάτη σε περιόδους ύφεσης:

Τρόποι Διαχείρισης & Αντιμετώπισης

Business & Life Training

by Akis Angelakis

Η σχέση πωλητή - πελάτη σε περιόδους οικονομικής κρίσης!

Η ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟΥΣ ΥΦΕΣΗΣ: ΤΡΟΠΟΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ & ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ

απευθύνεται :

Σε πωλητές και επαγγελματίες που αναζητούν και προσεγγίζουν υποψήφιους πελάτες και δυσκολεύονται να κλείσουν νέες δουλειές σαν αποτέλεσμα της οικονομικής κρίσης.

Η τιμή συμμετοχής συμπεριλαμβάνει:

- Αναλυτικές σημειώσεις σε ηλεκτρονική μορφή
 - Βεβαίωση Παρακολούθησης
 - Ακουστικό CD με το σεμινάριο
- Το σεμινάριο μπορεί να υπαχθεί στο ΛΑΕΚ

Πληροφορίες - κρατήσεις :

Τηλεφωνικά στο **210-2512988**

Ηλεκτρονικά, στο info@image-a.gr

Στόχοι σεμιναρίου:

- Να βοηθήσει κάθε πωλητή και επαγγελματία να αντιμετωπίζει μέσα από συγκεκριμένες στρατηγικές την αναποφασιστικότητα, την έλλειψη εμπιστοσύνης και αναβλητικότητα των πελατών για αγορά.
- Να δώσει συγκεκριμένες λύσεις σε προβλήματα που αντιμετωπίζετε λόγω των επιπτώσεων της ύφεσης στους πελάτες σας.
- Να αποκτήσετε τις εξειδικευμένες γνώσεις ώστε να μη χάνετε χρόνο με υποψήφιους πελάτες που δεν είναι διατεθειμένοι να αγοράσουν από εσάς.

Θεματολογία:

- Τι απασχολεί σήμερα τους πελάτες μας;
- Ποιο είναι το προφίλ του Έλληνα πελάτη μέσα από την οικονομική κρίση.
- Τι ακριβώς χρειάζεται να δει ο πελάτης σήμερα ώστε να πειστεί να αγοράσει.
- Η εποχή της παντοδυναμίας του πελάτη επάνω στον πωλητή.
- Οι πελάτες δεν ενδιαφέρονται!
- Ο πελάτης αντιλαμβάνεται την ανησυχία και το άγχος σου για να πουλήσεις! Εσύ πως το διαχειρίζεσαι;
- 7 κρίσιμες δεξιότητες για κάθε πωλητή που δυσκολεύεται να πείσει τους υποψήφιους να τον εμπιστευθούν.
- Η ευγένεια φτωχαίνει!
- Όταν ο πελάτης «θέλει να το σκεφθεί» τι κάνεις;
- Υπάρχουν ορισμένα κομβικά σημεία που χρειάζεται να θυμάσαι όταν πουλάς η διαπραγματεύεσαι σε περιόδους ύφεσης.
- Θέλεις φίλους ή πελάτες;
- Τα «καλά παιδιά» χάνουν πωλήσεις.
- Πως η νέα γενιά πελατών διαμορφώνει τη νέα γενιά πωλητών.
- Ο πελάτης δεν έχει πάντα δίκιο!
- Πως να πιστοποιείς έγκαιρα τους λάθος υποψήφιους πελάτες.
- Αν είσαι ο πρώτος πωλητής που βλέπει ο πελάτης, έχεις πρόβλημα. Πως να το διαχειριστείς.
- Γιατί οι πελάτες προτιμούν να πουν ψέματα αντί να αρνηθούν να αγοράσουν;

Ο Νόμος της Έλξης στις Πωλήσεις

Business & Life Training

by Akis Angelakis



ο Νόμος της Έλξης στις Πωλήσεις Ασφαλειών

Η επιστημονική εξήγηση του «Νόμου της Έλξης»
και γιατί πολλοί άνθρωποι δυσκολεύονται να τον εφαρμόσουν στην πράξη!



Όλα όσα θέλετε να μάθετε για το νόημα της ευημερίας!

Η Δύναμη της Θέλησης

Business & Life Training

by Akis Angelakis

Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΗΣ ΘΕΛΗΣΗΣ

ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

- Τι σημαίνει «Ισχυρή Θέληση».
- Ποιοι είναι οι «μηχανισμοί» της.
- Πως τους ενεργοποιούμε στην πράξη.
- Αντιμετωπίζοντας την αναβλητικότητα.
- Μερικές βασικές ασκήσεις ενδυνάμωσης της θέλησης σε καθημερινή βάση.
- Οι δυο κυρίαρχες πεποιθήσεις που εμποδίζουν την πρόοδο.
- Αποκτώντας περισσότερη αποφασιστικότητα.
- Οι 7 κινητήριες δυνάμεις της αυτοπειθαρχίας. Μάθε να τις ελέγχεις.
- Η δύναμη της αυτοσυγκέντρωσης και του Focusing.



Ο Άκης Αγγελάκης είναι εκδότης, Συγγραφέας 23 βιβλίων, Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής, Business Counselor & Coach, Σύμβουλος Επιχειρήσεων & Προσωπικής Ανάπτυξης.

ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ ΕΙΝΑΙ ΝΑ:

- Κατανοήσετε μέσα από βιωματικές ασκήσεις και «δοκιμασίες» τον καταλυτικό ρόλο που παίζει η δύναμη της ισχυρής θέλησης σε οτιδήποτε κάνουμε.
- Δυναμώσετε τη θέλησή σας, ώστε να μπορείτε να φέρετε τα αποτελέσματα που επιθυμείτε και να επιτύχετε τους προσωπικούς και επαγγελματικούς σας στόχους.
- Συνειδητοποιήσετε τις δικές σας ικανότητες για μια πανίσχυρη θέληση κάθε φορά που είστε αντιμέτωποι με μια «πρόκληση».
- Μάθετε να χρησιμοποιείτε μερικές από τις αλάνθαστες τεχνικές που μάθαιναν οι αρχαίοι Σπαρτιάτες και που εξακολουθούν να είναι επίκαιρες και αποτελεσματικές στον 21ο αιώνα!
- Έχετε την απαιτούμενη αποφασιστικότητα και κουράγιο στην αντιμετώπιση των δυσκολιών στη ζωή και στην εργασία.
- Λειτουργείτε με θάρρος και αυτοπεποίθηση κάτω από οποιασδήποτε συνθήκες.

Οι συμμετέχοντες θα πάρουν πιστοποιητικό παρακολούθησης

Η δημιουργία ενός “νέου” εαυτού



Facilitator Άκης Αγγελάκης LLM, SAC Dip.,

Η δημιουργία ενός «νέου» εαυτού!

Μια επιστημονική εκπαιδευτική μέθοδος που θα σας βοηθήσει να κάνετε μεγάλες, ριζικές και δραστικές αλλαγές στον εαυτό σας και τη ζωή σας.

Σας προσκαλούμε να συμμετέχετε σε ένα μοναδικής επιστημονικής αρτιότητας βιωματικό εργαστήριο στο οποίο θα εκπαιδευτείτε θεωρητικά και βιωματικά πώς να δράτε με σαφήνεια, αποφασιστικότητα και αποτελεσματικότητα προς την κατεύθυνση των στόχων, των ονείρων και των επιθυμιών σας και να πετυχαίνετε όλα εκείνα που μέχρι πρότινος σας τρόμαζαν και σας αποθάρρυναν!

Στο εργαστήριο θα μάθετε βήμα – βήμα πως να προγραμματίζετε το μυαλό και τις καθημερινές σας πρακτικές για να κατορθώσετε να κάνετε τις αλλαγές που επιθυμείτε, να επιτύχετε τους στόχους σας και να βγείτε από το τέλμα της αδράνειας, της αναποφασιστικότητας και της ακινητοποίησης.

**Business & Life
Training**
by Akis Angelakis

Το σεμινάριο συνοδεύεται από σημειώσεις και βεβαίωση παρακολούθησης

ΔΗΛΩΣΤΕ ΕΓΚΑΙΡΑ ΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΑΣ

**Τηλεφωνήστε μας στα 210-2512988 & 210-2584880
E-mail info@image-a.gr**

Συμβουλευτική Πωλήσεων & Coaching Ασφαλιστών

σε περιόδους οικονομικής κρίσης
(μακροχρόνιο πιστοποιημένο πρόγραμμα)

Συμβουλευτική Πωλήσεων & Coaching Ασφαλιστών σε περιόδους οικονομικής κρίσης

**Business & Life
Training**
by Akis Angelakis

Στόχος του είναι να βοηθήσει την επιχείρησή σας και τους πωλητές σας να:

- ▲ Αυξήσουν τα παραγωγικά τους αποτελέσματα που σημαίνει να αυξήσουν τις πωλήσεις τους.
- ▲ Αντιμετωπίζουν με αποτελεσματικότητα τη δυσπιστία, την αναβλητικότητα και τις σκληρές διαπραγματεύσεις από τη μεριά των πελατών.
- ▲ Ενισχύσει μέσα από συμβουλευτικές και ψυχολογικές διεργασίες το κλίμα αισιοδοξίας και θετικότητας στην αντιμετώπιση και διαχείριση του άγχους, των προκλήσεων και των δυσκολιών που αντιμετωπίζουν.

Μια επίκαιρη και ιδιαίτερα χρήσιμη υπηρεσία που ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις των καιρών.

Ειδικά σχεδιασμένη για επιχειρήσεις κάθε μεγέθους που έχουν πωλητές ή εξωτερικούς συνεργάτες.

Το πρόγραμμα διαμορφώνεται και σχεδιάζεται γύρω από τις ανάγκες, ιδιαιτερότητες και απαιτήσεις της επιχείρησής σας έτσι όπως εσείς μας υποδεικνύετε.

Γιατί και πού διαφέρει από άλλα προγράμματα

- ▲ Συμπεριλαμβάνει **Εποπτεία και Καθοδήγηση** για την επίτευξη των παραγωγικών στόχων ανά τομέα, υποδιεύθυνση ή κατάσταση και σε συνεργασία με τη Γενική Διεύθυνση, τη Διεύθυνση Πωλήσεων & τους Managers.
- ▲ Παρουσιάζει **Δελτίο Μηνιαίας προόδου** σε σχέση με τους παραγωγικούς στόχους.
- ▲ **On line συμβουλευτική υποστήριξη** για όλη τη διάρκεια του προγράμματος.
- ▲ Παρέχει **ψυχολογική στήριξη** και παρακίνηση, τόσο σε προσωπικό όσο και σε ομαδικό επίπεδο. (Ο κ. Αγγελάκης είναι ταυτόχρονα και σύμβουλος σε θέματα ψυχολογικής και παραγωγικής στήριξης).
- ▲ **Πρακτικότητα και χρηστικότητα θεματολογίας.** Χωρίς θεωρίες και δυσκολίες προσαρμογής της διδαχθείσας ύλης στην καθημερινή πρακτική.
- ▲ Εργαστηριακό και πρακτικό **follow up** σε τακτική βάση, κατόπιν συνεννόησης με τη Διεύθυνση και με το συντονισμό από τον κ. Αγγελάκη.
- ▲ Υπόκειται σε **Διαρκή Ανανέωση** του Εκπαιδευτικού υλικού, βάσει παραγωγικών αποτελεσμάτων. Αυτό σημαίνει ότι όλες οι διδαχθείσες τεχνικές και στρατηγικές αναβαθμίζονται και προσαρμόζονται συνέχεια στα νέα δεδομένα της αγοράς, έτσι όπως αυτή διαμορφώνεται.

Υλοποίηση

Το πρόγραμμα υλοποιείται μέσα από συναντήσεις / συνεδρίες διάρκειας 90' που πραγματοποιούνται κάθε 15 ημέρες στο χώρο της επιχείρησής σας. Τα θέματα των συναντήσεων συμπεριλαμβάνουν:

- ▶ Εκπαίδευση πωλήσεων,
- ▶ Συμβουλευτική καθημερινών εργασιών,
- ▶ Αντιμετώπιση προβλημάτων,
- ▶ Καθορισμό παραγωγικών στόχων,
- ▶ Διείσδυση σε νέα πελατολόγια και αγορές,
- ▶ Παρακίνηση και ψυχολογική ενδυνάμωση πωλητών,
- ▶ Ανάπτυξη στρατηγικών και
- ▶ Μετρήσεις αποτελεσμάτων.

Υποστηρίζεται από εκπαιδευτικό υλικό για κάθε συμμετέχοντα σε μορφή DVD, ακουστικών CD, βιβλίων, αναλυτικών σημειώσεων. Επίσης, κάθε συνεδρία μπορεί να βιντεοσκοπείται και να έχετε από ένα αντίγραφο σε DVD για περαιτέρω ανάλυση και μελέτη.

5 σημαντικά οφέλη για την εταιρία σας !

- ✓ Τακτικό Follow up για πρακτική εποπτεία και εφαρμογή της διδαχθείσας ύλης, σε συνδυασμό με παρακολούθηση υλοποίησης παραγωγικών στόχων και λεπτομερή αναφορά προόδου ανά εκπαιδευόμενο.
- ✓ Συμβουλευτικές συνεδρίες με Managers & Supervisors.
- ✓ Ιδιαίτερα οικονομικές τιμές.
- ✓ Η προσαρμογή των θεματολογιών θα γίνουν αφού πρώτα ενημερωθούμε για όλα τα προϊόντα και υπηρεσίες σας, ώστε να προσαρμόσουμε τις τεχνικές και μεθοδολογίες μας βάσει των δικών σας προδιαγραφών και επιθυμητών στόχων.
- ✓ Μπορεί να υπαχθεί στο 0,45 ΛΑΕΚ.

Πληροφορίες

επικοινωνήστε στο

info@image-a.gr

ή τηλεφωνήστε στα

210-2512988 & 210-2584880

Η Τέχνη της Δημόσιας Ομιλίας

Η Τέχνη της Δημόσιας Ομιλίας

Διάρκεια 24 ώρες
(3x8ωρα)

Public Speaking Skills & Presentation Skills

Απευθύνεται σε:

Ένα δημιουργικό και πρωτότυπο σεμιναριακό εργαστήριο που απευθύνεται σε μάνατζερς, πολιτικούς, εκπαιδευτικούς, trainers, δικηγόρους, δικαστικούς, εισηγητές σεμιναρίων, δημοσιογράφους, πωλητές, επιχειρηματίες, ψυχολόγους, κοινωνιολόγους, ακαδημαϊκούς και σε οποιονδήποτε θέλει να βελτιώσει τις ικανότητες της προφορικής επικοινωνίας και ρητορικής δεινότητας.

Σκοπός του σεμιναρίου:

Στο τέλος του βιωματικού σεμιναρίου θα είστε σε θέση να:

- Μιλάτε με άνεση & αυτοπεποίθηση σε μικρά ή μεγάλα ακροατήρια.
- Κάνετε ολοκληρωμένες & δυναμικές παρουσιάσεις
- Επικοινωνείτε τις ιδέες σας αποτελεσματικά
- Δημιουργείτε ενθουσιασμό και παρακίνηση με τις ομιλίες σας.

Θεματολογία

- Πως να επικοινωνείτε αποτελεσματικά με ένα ακροατήριο.
- Η σκηνική παρουσία και τα μυστικά των σωστών κινήσεων.
- Πως να ελέγχετε το ακροατήριό σας με τα μάτια.
- Πως να προετοιμάζετε & να σχεδιάζετε την ομιλία σας.
- Τρόποι και τεχνικές εξεύρεσης ιδεών και υλικού για μια παρουσίαση/ομιλία.
- 8 Διαφορετικές Τεχνικές Παρουσιάσεων & Ομιλιών.
- Εναλλακτικές Τεχνικές για να Κλείνετε την Ομιλία σας.
- Πώς να ψυχολογείτε και να επιρρεάζετε το ακροατήριό σας.
- Ποιες είναι οι σωστές και οι λάθος λέξεις και εκφράσεις.
- Πως να εκφράζεστε και να γίνεστε απόλυτα κατανοητοί.
- Αντιμετωπίζοντας ένα εχθρικό ακροατήριο.
- Πως να κάνετε το κοινό να συμφωνεί μαζί σας.
- Πως να συμπεριφέρεσθε ανάλογα με το θέμα και το κοινό.
- Η χρήση ιστοριών/αποφθεγμάτων και ανεκδότων.
- Πως να προετοιμάξετε ψυχολογικά και να ελέγχετε το φόβο της «σκηνης».
- Μερικές πρακτικές ασκήσεις για να δίνετε ένταση, ταχύτητα και διακύμανση στη φωνή σας.
- Πως να σχεδιάζετε τις ιδέες σας.
- Πως να κερδίζετε τη συμμετοχή του ακροατηρίου.
- Πως να «οπτικοποιείτε» την παρουσίασή σας.
- Πως να εκτιμάτε τις ποιότητες ενός ομιλητή και πως να αποτιμάτε τις δικές σας ικανότητες και να τις βελτιώνετε.
- Δημιουργώντας τις δικές σας ομιλίες Εργαστήριο Ζωντανών Παρουσιάσεων.
- Βιωματικές Ασκήσεις



Αποτελεσματική Μέθοδος για λήψη Συστάσεων
για ασφαλιστικούς συμβούλους

**Business &
Life Training**

by Akis Angelakis

Διάρκεια 2 ώρες

Αποτελεσματική Μέθοδος για λήψη συστάσεων για ασφαλιστικούς συμβούλους

Μπορεί να πραγματοποιηθεί στο χώρο σας ή στην αίθουσα εκπαίδευσης της εταιρίας μας.



Το σεμινάριο συμπεριλαμβάνει
Αναλυτικές σημειώσεις με τα βήματα της μεθόδου
Βεβαίωση Παρακολούθησης

Πληροφορίες - Κρατήσεις
στα τηλέφωνα

210-2512988 & 210-2584880

E-mail: info@image-a.gr & success2@otenet.gr

Web: www.akis-angelakis.com

50 Ασκήσεις & Τεχνικές Διαχείρισης Θυμού για καθημερινή χρήση

50 Ασκήσεις & Τεχνικές ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΘΥΜΟΥ για καθημερινή χρήση

Απευθύνεται:

Σε κάθε άνθρωπο και επαγγελματία που αντιμετωπίζει πρόβλημα με την καθημερινή διαχείριση και αποτελεσματική αντιμετώπιση του θυμού στις προσωπικές και εργασιακές σχέσεις.

Το σεμινάριο συμπεριλαμβάνει

σημειώσεις και
Βεβαίωση Παρακολούθησης
σε ηλεκτρονική μορφή

Το σεμινάριο είναι καθαρά πρακτικό και βιωματικό και στοχεύει να σας βοηθήσει να:

- Προλαβαίνετε και να αντιμετωπίζετε δημιουργικά και αποτελεσματικά τους καθημερινούς σας θυμούς, με τη χρήση απλών και επιστημονικά τεκμηριωμένων τεχνικών.
- Διαχειρίζεστε με επιτυχία και αυτοπεποίθηση τις προκλήσεις των θυμωμένων ανθρώπων / πελατών / συνεργατών / συναδέλφων / προϊσταμένων προς το πρόσωπό σας.
- Διατηρείτε υψηλά επίπεδα συναισθηματικής ισορροπίας και ηρεμίας στις καθημερινές σας συνδιαλλαγές σε κοινωνικό και επαγγελματικό επίπεδο.

Θεματολογία Σεμιναρίου:

- Τεχνικές χαλάρωσης και θυμός.
- Οι διαφορετικές χρήσεις της αναπνοής στη διάρκεια του θυμού και μετά.
- Η «πρόβα» ανταποκριτικής επιλογής RCR.
- Θυμός και συγχώρηση. Η συγχώρηση ως «μέσο» διαχείρισης του θυμού.
- 40 εύκολες και πρακτικές διαφορετικές τεχνικές για καθημερινή χρήση.

Στη διάρκεια του σεμιναρίου, εκτός των βιωματικών ασκήσεων, θα προβληθεί σειρά σύντομων εκπαιδευτικών βίντεο που στοχεύουν στην καλύτερη κατανόηση και αφομοίωση του εκπαιδευτικού περιεχομένου.

**Business &
Life Training**

by Akis Angelakis

Κρατήσεις τηλ. **210-2512988** & e-mail: **success2@otenet.gr**