ΜΟΝΟΗΜΕΡΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ

Mastery στις Διαπραγματεύσεις για Ασφαλίσεις:

Μοντέλο Δράσης, Επιτυχίας, Προσωπικό Στυλ και Τεχνολογική Υποστήριξη

Hilton Nicosia

Παρασκευή 20 Νοεμβρίου 2026

9:00 - 15:00

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΚΥΠΡΟΥ



"Η πορεία προς την Σύγχρονη Διαπραγμάτευση Αξίας."
«Μεταμορφώστε τον ρόλο σας στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Αξιοποιήστε την Τεχνητή Νοημοσύνη για να ξεκλειδώσετε συμφωνίες. Κερδίστε την εμπιστοσύνη των πελατών μέσα από την ανάλυση. Το μέλλον των ασφαλίσεων είναι εδώ. Εσείς θα είστε μέρος του;»

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ 6 ωρών

CPD IIC
Continuing Professional Development

Μήνυμα Εκπαιδευτή

Στον 21ο αιώνα, η ασφαλιστική διαπραγμάτευση δεν είναι πλέον μια μάχη τιμών, αλλά μια άσκηση διαχείρισης δεδομένων. Η ραγδαία εξέλιξη της Τεχνολογίας, μέσω του AI και των πλατφορμών LMS, μας προσφέρει το πλεονέκτημα που χρειαζόμασταν: τη δυνατότητα να προβλέπουμε ανάγκες, να προλαμβάνουμε Κινδύνους και να προσφέρουμε εξατομικευμένες λύσεις με μαθηματική ακρίβεια.

Ως εκπαιδευτής, στόχος μου δεν είναι απλώς να σας διδάξω τεχνικές πειθούς, αλλά να σας εισαγάγω σε μια νέα κουλτούρα όπου ο επαγγελματίας-ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος-με την αξιοποίηση της Τεχνολογίας μπορεί να προσφέρει το μέγιστο όφελος στον Πελάτη. Η διαπραγμάτευση σήμερα απαιτεί ευφυΐα, Στρατηγική και τα κατάλληλα Ψηφιακά Εργαλεία. Ελάτε να τα κατακτήσουμε μαζί.»

Μανώλης Ιωαννίδης

Σκοπός Σεμιναρίου

Να εφοδιάσει τους συμμετέχοντες με ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο Διαπραγμάτευσης, συνδυάζοντας κλασικές τακτικές με την κατανόηση του Προσωπικού στυλ και την αξιοποίηση των σύγχρονων εργαλείων Τεχνητής Νοημοσύνης (AI),Μοντέλων Μάθησης LLM (Large Language Models(Chat GPT, Gemini) για τη μεγιστοποίηση της επιτυχίας στον Ασφαλιστικό Κλάδο.

Στόχοι Σεμιναρίου

1. Να μπορούν οι συμμετέχοντες να **αναγνωρίζουν και να εφαρμόζουν** τουλάχιστον τρεις (3) διαφορετικές Τακτικές Διαπραγμάτευσης σε πραγματικά Ασφαλιστικά Σενάρια.

2. Να είναι σε θέση **να κατασκευάσουν το προσωπικό τους «Μοντέλο Δράσης» για τη Διαπραγμάτευση** και να προσδιορίσουν το δικό τους κυρίαρχο στυλ Διαπραγμάτευσης.

3. Να μπορούν να **χρησιμοποιούν και να ενσωματώνουν την Τεχνολογία A.I /L.LM για την προετοιμασία** σύνθετων Σεναρίων Διαπραγμάτευσης για Εταιρικούς και Ατομικούς Πελάτες, δημιουργώντας εξατομικευμένες Προτάσεις.

4. **Αυτογνωσία & Βελτίωση:** Ανάγκη για αυτοαξιολόγηση του προσωπικού στυλ και καθιέρωση **Μετρήσιμων Δεικτών (KPIs)** για συνεχή επαγγελματική βελτίωση.

Σε ποιούς Απευθύνεται

Διευθυντές Πωλήσεων, Επιθεωρητές Πωλήσεων, Προϊσταμένους Πωλήσεων, Διευθυντές Ομάδων, Agency Managers, Ασφαλιστικούς Συμβούλους, Ασφαλιστικούς Μεσίτες, Διευθυντές Μάρκετινγκ, Διευθυντές Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Αναγνώριση

Το Σεμινάριο αναγνωρίζεται ως εκπαίδευση 6 ωρών στο CPD IIC σε όσους το παρακολουθήσουν και θα τους δίνεται Πιστοποιητικό Παρακολούθησης.

Θέματα Σεμιναρίου

1 ΕΝΟΤΗΤΑ - Τα Θεμέλια της Ασφαλιστικής Διαπραγμάτευσης

- **Ορισμοί & Πλαίσιο:** Διαφορά πώλησης/Διαπραγμάτευσης, Είδη Διαπραγμάτευσης (Integrative vs. Distributive).
- **Βασικές Αρχές & Τακτικές:** Η έννοια της **BATNA** (Best Alternative to a Negotiated Agreement), **ZOPA** (Zone of Possible Agreement), Τεχνικές Άγκυρας (Anchoring), Καθρέφτισμα, Διαχείριση Αντιρρήσεων για τις Ασφαλιστικές Καλύψεις.

2 ΕΝΟΤΗΤΑ - Προσωπική Προσαρμογή & Μοντέλο Δράσης Επιτυχίας

- **Προσωπικό Προφίλ:** Αναγνώριση του προσωπικού στυλ Διαπραγματευτή, Αξιοποίηση **EQ**.
- **Μοντέλο Δράσης Διαπραγμάτευσης:** 5 Στάδια Επιτυχίας (Προετοιμασία,Έναρξη, Διερεύνηση, Προσφορά, Κλείσιμο).
- **Ανατροφοδότηση:** Μέτρηση με **KPIs** /Δείκτες Απόδοσης (Conversion Rate, Μέσος Όρος Κέρδους).

3 ΕΝΟΤΗΤΑ - Τεχνολογία και Εφαρμογή (AI/LMS)

- **Χρήση AI/L.LM:** Προετοιμασία Σεναρίων και Προσομοίωση/ **Simulation** με χρήση L.LM (π.χ., "Προετοιμασία για κρίσιμο Εταιρικό Πελάτη").
- **Εφαρμογή:** Διαπραγμάτευση με **Επιχειρησιακό** πελάτη vs. Διαπραγμάτευση με **Ατομικό** Πελάτη.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΙΣΗΓΗΤΗ



Μανώλης Ιωαννίδης Bsc. Econ., MBA (USA)-Intendant Insurance Advisor Strategist | Quality Management & Sales Marketing Modeling | Corporate Insurance Contract Negotiation | Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής Επαγγελματικής Εκπαίδευσης

Με μια εξαιρετική επαγγελματική συνέπεια και πορεία να ξεκινά από τα μέσα της δεκαετίας του '80, ο κ. Ιωαννίδης αποτελεί έναν από τους πρωτοπόρους της Επαγγελματικής Ασφαλιστικής Εκπαίδευσης συνεργαζόμενος με την τότε Αρχή Βιομηχανικής Κατάρτισης Κύπρου (ΑνΑΔ) στην δημιουργία της νέας γενιάς πτυχιούχων στελεχών για τον Ασφαλιστικό Κλάδο και μετέπειτά ως εισηγητής του Ασφαλιστικού Μάρκετινγκ ,για την απόκτηση του επαγγελματικού τίτλου ACII (UK) και του Στρατηγικού Μάρκετινγκ στον Ασφαλιστικό Κλάδο. Η πολυδιάστατη επαγγελματική του εμπειρία του δεν περιορίζεται στη θεωρία, αλλά εκτείνεται στη Διεύθυνση & Οργάνωση μεγάλων Δομών και ιδιαίτερα μετά από συγχωνεύσεις και εξαγορές Ασφαλιστικών Εταιριών, στην σύσταση και οργάνωση νέας Ασφαλιστικής Εταιρείας του Κλάδου Ζωής CNP CYPRIALIFE LTD (1995) ,του 1ου εξειδικευμένου Ασφαλιστικού Γραφείου τύπου Life Brokerage (1984) και στον Σχεδιασμό Πρότυπου Bancassurance Sales Model και Επιχειρησιακού Τμήματος Επιχειρηματικών Ασφαλίσεων Ζωής, που καθόρισαν την αγορά.

Από την Θέση ως διευθυντικού στελέχους μεγάλων ασφαλιστικών εταιρειών του έχει δοθεί η ευκαιρία της διαρκούς εκπαίδευσης και ενημέρωσης σε θέματα Διεύθυνσης, της Ολικής Διαχείρισης Ποιότητας, Διαχείρισης Δικτύων Πωλήσεων, της Μέτρησης Παραγωγικότητάς, Δράσεων και Εφαρμογών Μάρκετινγκ και χρήσης Τεχνολογιών Αιχμής. Ως Πρόεδρος του Δ.Σ. Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου ηγήθηκε της στρατηγικής αναβάθμισης των Παρεχόμενων Εκπαιδευτικών Υπηρεσιών του, θέτοντας νέα Επίπεδα Επαγγελματισμού και το CPD IIC. Η διεθνής του εμπειρία ως ομιλητής και συμμετέχοντας σε πληθώρα Επαγγελματικών Συνεδρίων είχε ως αποτέλεσμα το 2004 να καθιερώσει το ετήσιο Ασφαλιστικό Συνέδριο και να διεξαχθεί για 1η φορά στην Κύπρο το Ευρωπαϊκό Συνέδριο των αντίστοιχων Ευρωπαϊκών Ινστιτούτων Eficert. Η μακρά ενασχόληση επί του πεδίου με τα Δίκτυα Πωλήσεων και ιδιαίτερα η εξειδίκευσή του στις Διαπραγματεύσεις Επιχειρησιακών Ασφαλίσεων, του επιτρέπουν να μεταφέρει στους εκπαιδευόμενους και συνεργάτες του μια σφαιρική και υψηλού επιπέδου αντίληψη για τη διαχείριση του Κινδύνου και της Φήμης.

Μέσα από την εισήγηση του για το Ασφαλιστικό Personal Branding, ο κ. Ιωαννίδης φιλοδοξεί να παρουσιάζει για πρώτη φορά ένα ξεχωριστό και απόλυτα εφαρμόσιμο Μοντέλο Μετασχηματισμού, που να μετατρέπει τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο και Επαγγελματία του χώρου σε έναν «Άνθρωπο-Θεσμό». Οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία σύμφωνα με το επαγγελματικό και μοναδικό τους προφίλ να υιοθετήσουν και να προχωρήσουν στην τεκμηρίωση και στα εργαλεία που απαιτούνται για να κυριαρχήσουν ως «Sovereign Insurance Advisors με High Performance Personal Branding» στο σύγχρονο και μεταβαλλόμενο ασφαλιστικό περιβάλλον.

ΑΛΛΕΣ ΛΕΠΤΟΜΕΡΕΙΕΣ

Χώρος: Hilton Nicosia

Ημερομηνίες: Το πρόγραμμα θα διεξαχθεί στις 20 Νοεμβρίου 2026.

Ώρες διεξαγωγής: 9:00-15:00

Δικαίωμα συμμετοχής: Το δικαίωμα συμμετοχής ανέρχεται στα €80 + Φ.Π.Α. για τα Μέλη του ΑΙΚ με τακτοποιημένη την συνδρομή τους για το 2026 και στα €90 + Φ.Π.Α. για τα μη Μέλη.

Γλώσσα: Ελληνική

Πληροφορίες: Τηλ. 22 761530, email: info@iic.org.cy

Τελευταία ημέρα εγγραφής: Η δήλωση συμμετοχής μαζί με τα δικαιώματα, πρέπει να αποσταλούν στο Ινστιτούτο το αργότερο μέχρι τις 18 Νοεμβρίου. Στις δηλώσεις συμμετοχής θα τηρηθεί σειρά προτεραιότητας. Ο μέγιστος αριθμός θέσεων είναι 28.

ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Παρακαλούμε όπως εγγράψετε τους πιο κάτω ως συμμετέχοντες:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ	ΘΕΣΗ	ΚΙΝΗΤΟ ΤΗΛ.
1.		
2.		
3.		
4.		

ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΤΗΛ. **EMAIL**

ΚΙΝΗΤΡΟ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΑ ΓΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΚΥΠΡΟΥ

Ζήνωνος Σώζου 23, Τ.Κ. 22648, 1523 Λευκωσία-Κύπρος, Τηλ. +357 22 761530

Email: info@iic.org.cy | web: www.iic.org.cy