ΜΟΝΟΗΜΕΡΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ

SOVEREIGN Insurance ADVISOR: High Performance PERSONAL BRANDING

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΚΥΠΡΟΥ

Hilton Nicosia

Τρίτη 24 Νοεμβρίου 2026
9:00 - 15:45

«Το Personal Branding δεν είναι εικόνα, είναι ο μηχανισμός που πολλαπλασιάζει την απόδοσή σας. Μετατρέψτε το όνομά σας σε ένα "High Performance Asset" και Κτίστε μια φήμη που θα προηγείται κάθε σας συνάντησης.»

Βασισμένο στο μανιφέστο "The Brand Called You" του Tom Peters



Εισηγητής Σεμιναρίου:
κ. Μανώλης Ιωαννίδης

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ 6 ωρών
CPD IIC Continuing Professional Development

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/ οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενούς τους, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.

Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού Κύπρου
ΑνΑΔ

Εισαγωγή

«Στο Ασφαλιστικό Personal Brand, η αυθεντία δεν διδάσκεται, κερδίζεται στο πεδίο. Σήμερα, σχεδιάζουμε μαζί την ταυτότητα του Sovereign Advisor: Του ανθρώπου που οι πελάτες εμπιστεύονται περισσότερο από κάθε συμβόλαιο.»

Σκοπός Σεμιναρίου

Ο κύριος σκοπός του σεμιναρίου είναι να μετατρέψει τους συμμετέχοντες από απλούς πωλητές σε δημιουργούς ισχυρών, προσωπικών brands. Θα τους δοθούν τα εργαλεία για να κτίσουν μια μοναδική επαγγελματική Ταυτότητα, να ξεχωρίσουν από τον ανταγωνισμό και να εδραιώσουν μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες, μετατοπίζοντας την εστίαση από το Προϊόν στην Αξία που προσφέρει ο ίδιος ο επαγγελματίας.

Στόχος Σεμιναρίου

Με την ολοκλήρωση του σεμιναρίου, οι εκπαιδευόμενοι θα είναι σε θέση να:

- Αναγνωρίζουν τη σημασία του προσωπικού τους branding στον Κλάδο των Ασφαλειών.
- Αποδικοποιούν τα βασικά στοιχεία του προσωπικού τους Brand DNA και να τα ενσωματώνουν στην καθημερινή τους πρακτική.
- Σχεδιάζουν έναν προσωπικό οδικό χάρτη για την ανάπτυξη ή την ανανέωση του brand τους.
- Εφαρμόζουν συγκεκριμένες στρατηγικές και τεχνικές για να ενισχύσουν την επαγγελματική τους φήμη.

Εκπαιδευτικές Ανάγκες που Εξυπηρετούνται

Το πρόγραμμα είναι ειδικά σχεδιασμένο για να καλύψει τις ακόλουθες 5 κρίσιμες ανάγκες των Ασφαλιστικών Συμβούλων, Διευθυντών Ομάδων,Brokers, Insurance Professionals:

1. Αναγνωσιμότητα & Φήμη: Παρέχει μεθόδους για την απόκτηση προσωπικής αναγνωσιριμότητας και την εδραίωση θετικής επαγγελματικής φήμης στην αγορά.
2. Διαφοροποίηση & Ανταγωνιστικότητα: Τους δίνει τα εργαλεία για να ξεχωρίσουν από τον κορεσμένο ανταγωνισμό και να μην εξαρτώνται από τον παράγοντα της τιμής.
3. Ενίσχυση Εμπιστοσύνης: Διδάσκει πώς να χτίσουν μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες, οι οποίες οδηγούν σε συστάσεις και επαναληπτικές πωλήσεις.
4. Προσαρμογή & Εξέλιξη (Re-Branding): Βοηθά τους υφιστάμενους Ασφαλιστικούς Συμβούλους να ανανεώσουν το brand τους, παραμένοντας σχετικοί και ανταγωνιστικοί στη νέα ψηφιακή εποχή.
5. Στρατηγικός Σχεδιασμός Καριέρας: Προσφέρει έναν σαφή Οδικό Χάρτη για τη συνεχή ανάπτυξη και την επίτευξη υψηλότερων επαγγελματικών στόχων.

Σε ποιους απευθύνεται

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, Διευθυντές Πωλήσεων, Agency Managers, Διευθυντές Ομάδων, Προϊστάμενοι Πωλήσεων, Επιθεωρητές Δικτύων Πωλήσεων, Υπεύθυνους Δημοσίων Σχέσεων. Διευθυντές Μάρκετινγκ, Μεσίτες Ασφαλίσεων.

Αναγνώριση

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

Πρόγραμμα Σεμιναρίου

1 ΕΝΟΤΗΤΑ

Η Διάγνωση – Το “Σοκ”, η Ιστορία & Το DNA Personal Branding
Στόχος: Η Αφύπνιση μέσω της Αγοράς και ο Επαναπροσδιορισμός της Ταυτότητας

- The Disruption Map: Η Χαρτογράφηση των Ανατροπών στην Αγορά και πως να Παραμείνετε Ανθεκτικοί.
- Ιστορική Αναδρομή: Από τον "Company Man" (1980) στον "Sovereign Advisor" (Σήμερα).
- The Gap Analysis: Εντοπισμός του Χάσματος μεταξύ της Τρέχουσας Εικόνας του «Απλού Διαμεσολαβητή”, των Απαιτήσεων του High-End Πελάτη και του Sovereign Insurance Advisor.
- Defining Your Why: Γιατί Κάνετε Αυτό που Κάνετε; Η Ηθική Βάση της Αυθεντίας.
  Γιατί οι Πελάτες Αγοράζουν Εσάς Πριν το Προϊόν
- Personal Brand DNA & Company Alignment: Πώς το Δικό σας DNA Personal Brand Ταυτίζεται με το DNA BRAND της Εταιρείας σας.
- Pros & Cons: Τα Οφέλη και οι Κίνδυνοι της Έκθεσης.

2 ΕΝΟΤΗΤΑ

Η Αρχιτεκτονική – Στρατηγική Customer Experience CX, Journey & Ενεργοποίηση
Στόχος: Η Οικοδόμηση του «Μηχανισμού» Παραγωγής Εμπιστοσύνης.

- Reputation at Scale: Πώς να Κτίζετε Φήμη που Προηγείται της Φυσικής σας Παρουσίας.
- Brand CX Strategy: Σχεδιασμός των Micro-Moments που Ορίζουν την Ποιότητα.
- The Signature Process: Πακετάρισμα της Συμβουλευτικής σας ως Μίας και Μοναδικής Επώνυμης Μεθοδολογίας.
- Content Strategy (The Activator): Η Μέθοδος του Περιεχομένου που "Ενεργοποιεί" (LinkedIn/social media).
- Social Proof & Validation: Η Στρατηγική Χρήση των Success Stories.

3 ΕΝΟΤΗΤΑ

Η Καταξίωση – The Sovereign Insurance Advisor Roadmap, Συστήματα & Bonus Masterclass: Out Sourcing

Στόχος: Η Συστηματοποίηση, Η Θωράκιση και ο Έλεγχος της Απόδοσης.

- Scaling The Sovereign Insurance Advisor Model: Πώς να Μετατρέψετε το Ασφαλιστικό Personal Brand σας σε Ένα Αυτοματοποιημένο Σύστημα Ανάπτυξης (Για Insurance Advisors, Brokers, Professionals, Managers).
- Professional Ecosystems: Δικτύωση με "Complementary Professionals" (Λογιστές, Δικηγόρους, Επαγγελματικά Σώματα, Εκπαιδευτικά Κέντρα)
- Crisis Management (The Plan B): Ψηφιακή Θωράκιση και Διαχείριση Κρίσεων Φήμης.
- Bonus Masterclass: Outsourcing & Metrics: Πώς να Αξιολογείτε τους Εξωτερικούς Συνεργάτες Marketing (KPIs, Reach, Engagement, Conversion).
- The Future is Personal: Το Όραμα για τα Επόμενα 20 χρόνια.

« Η ποιότητα στην οργάνωση και η αυθεντία στο Branding δεν είναι πολυτέλεια, είναι η μοναδική στρατηγική επαγγελματικής επιβίωσης στην εποχή της παγκόσμιας ανατροπής.»

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΙΣΗΓΗΤΗ



Μανώλης Ιωαννίδης Bsc. Econ., MBA (USA)-Intendant Insurance Advisor Strategist | Quality Management & Sales Marketing ModelingICorporate Insurance Contract Negotiation

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:	Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου 4ος όροφος, Ζήνωνος Σώζου 23, Λευκωσία
Ημερομηνίες:	Το πρόγραμμα θα διεξαχθεί στις 24 Νοεμβρίου 2026.
Ώρες διεξαγωγής:	9:00-15:45
Δικαίωμα συμμετοχής:	Το δικαίωμα συμμετοχής ανέρχεται στα €150 μείον η επιχορήγηση από την ΑΝΑΔ ποσού €120. Το τελικό ποσό που θα πληρωθεί από τους συμμετέχοντες, νοουμένου ότι αυτοί δικαιούνται επιχορήγησης, ανέρχεται στα €30 και για τις 6 ώρες. Όλες οι συμμετοχές θα πρέπει να υποβληθούν μέσα από την Πλατφόρμα της ΑΝΑΔ <ΕΡΜΗΣ>.
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 20 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