

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Επιθεώρηση Πωλήσεων **Δημήτρη Αναστασίου**

Νοιαζόμαστε
Πραγματικά!

www.ateam.com.gr



A Team Σύμβουλοι
ασφαλιστικών υπηρεσιών



ATeam_advisors

Λίγα λόγια για εμάς

Η Επιθεώρηση πωλήσεων Δημήτρη Αναστασίου (A Team) αποτελεί μία εκ των 11 Επιθεωρήσεων (πανελλαδικά) της Εθνικής Ασφαλιστικής με έδρα τη Θεσσαλονίκη και υποκαταστήματα στην Κεντρική & Βόρεια Ελλάδα, Ανατολική Μακεδονία & Θράκη. Η Εθνική Ασφαλιστική με ζωή ενός και πλέον αιώνα (έτος ίδρυσης 1891) έχει όλα τα εχέγγυα για να εγγυηθεί στους νέους συνεργάτες μας μία σπουδαία καριέρα στον χώρο των πωλήσεων. Το μεγαλύτερο ποσοστό των συνεργατών είναι κάτοχοι πτυχίων ανώτερων ή ανώτατων σχολών και αρκετοί εξ αυτών κάτοχοι MBA. Ασχολούμαστε με όλο το φάσμα των ασφαλιστικών υπηρεσιών (αυτοκίνητα, ομαδικά, αστικές ευθύνες, κλπ) με εξειδίκευση σε θέματα του κλάδου Ζωής και ειδικότερα της υγείας και της σύνταξης.

Η αποστολή μας

Η προσέλκυση και στήριξη συνεργατών υψηλού επιπέδου. Τα άτομα αυτά θα γίνουν μέλη μιας ομάδας παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών και θα κερδίζουν χρήματα ως Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές. Θα προσφέρουν προγράμματα ασφάλισης και αποταμίευσης αλλά και τραπεζικών προϊόντων (του ομίλου ΕΤΕ) στους πελάτες μας. Δεσμευόμαστε να διατηρήσουμε το επίπεδο των υπηρεσιών μας σε υψηλά επίπεδα ήθους και επαγγελματισμού και να συμβάλλουμε στην ανάπτυξη του Καταστήματός μας, τόσο σε ποσότητα και ποιότητα παραγωγής όσο και σε ανάπτυξη νέων συνεργατών.

Η φιλοσοφία μας

Πιστεύουμε στο Agency System, δηλαδή στην ομάδα. Θεωρούμε ότι η δύναμη του Καταστήματος είναι ο πελάτης του. Σκοπός των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών είναι να διανέμουν τα συμβόλαια και τις υπηρεσίες της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, με σεβασμό και αφοσίωση απέναντι στους πελάτες.

Πιστεύουμε στις αρχές της ηθικής και της εντιμότητας και πιστεύουμε ότι αυτά στηρίζουν τα θεμέλια των συμβολαίων που πουλάμε. Οποιαδήποτε ανέντιμη ή ανήθικη πράξη που βρίσκεται σε αντίθεση με την νομοθεσία και τους κανόνες ηθικής του κλάδου ή οι παραπλανητικές πωλήσεις, υποθάλλουν τις βάσεις της καριέρας του ελεύθερου επαγγέλματος, όπως αυτό λειτουργεί στις ανεπτυγμένες

οικονομίες.

Υποχρέωσή μας είναι να προωθούμε όλα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Κάθε οργανωμένη επιχείρηση έχει την φιλοσοφία της. Ένα πιστεύω μέσα από το οποίο λειτουργεί και μέσα από το οποίο ζει.

Αυτή η αρχή είναι μία ασυνείδητη δύναμη παρόλο που δεν συζητιέται. Αυτά τα πιστεύω και οι αρχές πρέπει να υπάρχουν προκειμένου η επιχείρηση να θεωρηθεί πετυχημένη.

Στην A Team πιστεύουμε ότι το Κατάστημά μας δεν διαφέρει από καμία άλλη επιχείρηση Γι' αυτό το λόγο επιλέξαμε να τυπώσουμε τις αρχές μας, ώστε όλοι οι συνεργάτες να τις διαβάζουν, να τις κατανοούν πλήρως και να τις στηρίζουν χωρίς να τις υπονομεύουν με κανένα συνειδητό ή ασυνείδητο τρόπο.

Σκοπός Νο 1

Η εικόνα του καταστήματος

Ο πρωταρχικός σκοπός μας είναι η ανάπτυξη της καριέρας του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή στις περιοχές μας. Η ανάπτυξή μας θα ολοκληρωθεί κυρίως με την είσοδο νέων συνεργατών τους οποίους θα οδηγήσουμε στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα των Καταστημάτων μας και της Εταιρίας μας.

Σκοπός Νο 2

Διαδικασία πρόσληψης

Όλοι οι νέοι υποψήφιοι περνούν από 2-3 συνεντεύξεις και όλα τα εκπαιδευτικά τεστ της εταιρίας.

Τα χαρακτηριστικά που πρέπει να διακρίνουν τους νέους συνεργάτες μας είναι τα εξής:

1. Επαγγελματική εμφάνιση
2. Ταύτιση με την κουλτούρα του Καταστήματος
3. Δραστηριότητα, εξυπνάδα, πειθαρχία και αφοσίωση

Σκοπός Νο 3

Πριν από την σύμβαση (εργασία)

Ο κάθε υποψήφιος συνεργάτης θα πρέπει να διαθέτει τις εξής προϋποθέσεις, πριν ενταχθεί στην ομάδα μας και υπογράψει την σύμβαση του.

1. Να ολοκληρώσει το εκπαιδευτικό πρόγραμμα του Καταστήματος
2. Να περάσει τις εξετάσεις πληρότητας γνώσεων στα διδαχθέντα.
3. Να έχει μια λίστα υποψήφιων πελατών.
4. Να έχει μάθει εξαιρετικά την Οργανωμένη διαδικασία πώλησης του Καταστήματος.

Σκοπός Νο 4

Η εκπαίδευση των νέων συνεργατών

- Αρχική εκπαίδευση τουλάχιστον 30 ωρών (περιλαμβάνει και 2-3 επισκέψεις σε πραγματικούς πελάτες παλαιότερων συνεργατών) με προτεραιότητα στα προϊόντα αιχμής (Συνταξιοδοτικά, νοσοκομειακά, κοκ).
- Ενεργή συμμετοχή στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα πωλήσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, PSSIII της Learning International, ή οποιονδήποτε άλλο οργανισμό (πχ LIMRA) ή πρόγραμμα επιλέξει η εταιρία.
- Παρακολούθηση των εκπαιδευτικών-ενημερωτικών συναντήσεων του γραφείου καθώς και των συμπληρωματικών που προσφέρονται ως βασικά ή προχωρημένα.
- Παρακολούθηση των σεμιναρίων πιστοποίησης της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ για πώληση χρηματοοικονομικών προϊόντων (Στεγαστικά & Καταναλωτικά δάνεια).
- Προσπάθεια για επιτυχία στις εξετάσεις της ΤτΕ για την πιστοποίηση αρχικά επιπέδου Α' και στην πορεία της καριέρας του επιπέδου Δ'.
- Ανάπτυξη δύο διαφορετικών, συγκεκριμένων, αγορών των 200-300 ονομάτων.

Σκοπός Νο 5

Η φιλοσοφία στήριξης του συνεργάτη

Ο βασικός σκοπός μας είναι να προσφέρουμε στους συνεργάτες μας την υποστήριξη που χρειάζονται χωρίς να κάνουν σημαντικά έξοδα.

Οι παρακάτω υπηρεσίες προσφέρονται στους νέους συνεργάτες δωρεάν:

1. Γραφείο και αίθουσα εκπαίδευσης και συσκέψεων.
2. Δωρεάν χρήση τηλεφώνου.
3. Υποστήριξη περιγραφής των συμβολαίων μας.
4. Γραμματειακή υποστήριξη-εξυπηρέτηση και λήψη μηνυμάτων.
5. Βοήθεια για την ανάπτυξη αγορών με διάφορες τεχνικές.
6. Εταιρικά έντυπα επικοινωνίας και επαγγελματικές κάρτες.
7. Συνεχείς εκπαίδευση.

Σκοπός Νο 6

Ατμόσφαιρα επιτυχίας

Τα εξής είναι στάνταρτ στοιχεία της οργάνωσής μας

1. Γραφεία υψηλού επιπέδου.
2. Επαγγελματικό ντύσιμο.
3. Επιβράβευση των διακεκριμένων συναδέλφων με ταξίδια.
4. Διαγωνισμοί Καταστήματος – Επιθεώρησης – Εταιρίας.
5. Ομαδική ασφάλιση, επιτυγχάνοντας τις σχετικές προϋποθέσεις

Σκοπός Νο 7

Προϋποθέσεις επιτυχημένης καριέρας

Ο κάθε συνεργάτης θα πρέπει να αποδίδει και να παράγει τα εξής:

1. ογδόντα τουλάχιστον νέες πωλήσεις το χρόνο (εκ των οποίων 50 του κλάδου Ζωής)
2. Εξυπηρέτηση – σέρβις τουλάχιστον 1-2 φορές το χρόνο σε όλους τους πελάτες.
3. Διατηρησιμότητα πελατών το λιγότερο 85%.
4. Παραγωγή τόση, ούτως ώστε να έχει πιστωθεί τουλάχιστον με 1.000-1.500€ από τον πρώτο μήνα παραγωγής και να συνεχίσει έτσι για όλο το πρώτο εξάμηνο.

Σκοπός Νο 8

Η φιλοσοφία των καταστημάτων

Η φιλοσοφία μας είναι να διατηρούμε κάθε χρόνο κερδοφόρα τα Καταστήματα μας και κάποια από αυτά να διακρίνονται μέσα στα δέκα πρώτα Καταστήματα της Εταιρίας.

Ιστορικό διακρίσεων του υποκαταστήματος μας:

- 1997 – 9η Διεύθυνση στον Κλάδο Ζωής
- 1998 – 4η Διεύθυνση στον Κλάδο Ζωής
- 1999 – 4η Διεύθυνση στον Κλάδο Ζωής
- 2000 – 2η Διεύθυνση στην διατηρησιμότητα για το έτος 1998
- 2000 – 8η Διεύθυνση στον Κλάδο Ζωής
- 2001 – 11η Διεύθυνση στον Κλάδο Ζωής
- 2002 – 2η Διεύθυνση σε νέα καθαρή παραγωγή και σε διατηρησιμότητα & 1η σε αύξηση παραγωγής (38%) σε σχέση με το 2001
- 2003 – 2η Διεύθυνση στον Κλάδο Ζωής
- 2004 – 4η Διεύθυνση στον Κλάδο Ζωής

- 2005 – 4η Διεύθυνση πανελλαδικά σε πωλήσεις (1η στα εκτός Αθηνών Υποκαταστήματα)
 - 2005 – 4η Διεύθυνση σε διατηρησιμότητα (88%) για το έτος 2003
 - 2006 – 4η Διεύθυνση στον Κλάδο Ζωής
 - 2006 – 1η Διεύθυνση στις Πωλήσεις Στεγαστικών Δανείων
 - 2008 – Προαγωγή σε Επιθεώρηση Πωλήσεων
 - 2011 – 9η Επιθεώρηση στον Κλάδο Ζωής
 - 2012 – 9η Επιθεώρηση στον Κλάδο Ζωής
 - 2013 – 9η Επιθεώρηση στον Κλάδο Ζωής
 - 2014 – 9^η Επιθεώρηση στον Κλάδο Ζωής
- * Όλοι οι managers των Δ/σεων πρωταγωνιστούν σε Διακρίσεις των μονάδων τους, της Επιθεώρησης αλλά και της Εταιρίας.

Σκοπός Νο 9

Το μάνατζμεντ των καταστημάτων μας

Τα υποκαταστήματα μας για την καθημερινή υποστήριξη, παρακολούθηση και επίλυση προβλημάτων των συνεργατών, διαθέτουν κορυφαίους Συντονιστές (Managers), αναπληρωτές Διευθυντές (Assistant Agency Managers) και Διευθυντές (Agency Managers) οι οποίοι συμμετέχουν συνεχώς σε εκπαιδευτικά προγράμματα της εταιρίας και όχι μόνο.

Οργανόγραμμα διευθύνσεων

- Επιθεωρητής Πωλήσεων **Δημήτρης Αναστασίου** Θεσ/νικη, Τρίκαλα, Καβάλα, Λάρισα, Ξάνθη, Βόλος, Δράμα, Κομοτηνή

Οι managers μας:

- Agency Manager **Αναστασίου Γεώργιος** Θεσ/νικη, Καβάλα, Ξάνθη, Κομοτηνή
- Unit Manager **Μιχαηλίδης Άρης** Θεσ/νικη
- Unit Manager **Κόλτσος Αθανάσιος** Καβάλα, Ξάνθη, Κομοτηνή
- Unit Manager **Παπαευθυμίου Λίλια** Θεσ/νικη
- Unit Manager **Δερμεντζίδου Μαρία** Καβάλα
- Unit Manager **Τζαβέλλας Νεκτάριος** Θεσ/νικη, Λάρισα