

YENİ NESİL ACENTE EĞİTİM PROGRAMI BAŞLIYOR

Ön Başvuru Tarihleri
11 Ekim – 20 Ekim
1. Grup Eğitim Tarihleri
24 Ekim – 3 Şubat



Sigorta Eğitiminde Önemli İş Birliği



Birliğimiz Sigorta Acenteleri İcra Komitesi ve Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği (TSB) işbirliğinde, TOBB ETÜ SEM ve TSEV tarafından sigorta acenteleri yönetici ve teknik personellerine yönelik çevrimiçi eğitim programı düzenlenecektir.

Söz konusu eğitim programına Sigorta Acenteleri Levhasında “Acente Sahibi, Müdür, Genel Müdür, Genel Müdür Yardımcısı ve Teknik Personel” unvanı ile aktif kaydı bulunan ve talep eden herkes katılabilecektir. Eğitim ücretinin %80’i TOBB ve TSB tarafından karşılanacak, %20’lik kısım ise katılımcılar tarafından ödenecektir. Bu kapsamda, katılımcılar tarafından ödenecek kişi başı ücret toplam 275,-TL’dir.

Eğitim programı kapsamında dersler 90 kişilik sınıflarda çevrimiçi (online) olarak **hafta içi ve hafta sonu** günlerinde, **haftada 3 gün ve günde 3 saat** olacak şekilde planlanmıştır. İlk grup eğitimin **24 Ekim 2022-3 Şubat 2023** tarihleri arasında (Toplam 141 saat) yapılması planlanmaktadır. Sınıflar başvuru sırasına göre oluşturulacaktır. Levhada kaydı bulunmayan kişilerce yapılan ya da süresi içerisinde katılım ücreti ödenmeyen başvurular değerlendirmeye alınmayacaktır. Başvuru ücretinin ödeneceği hesap bilgileri ve ödeme tarihleri başvuru sahiplerine bilahare bildirilecektir.

Eğitim ön başvuru linki: <http://sigortaacenteegitimi.tobb.org.tr>

Ayrıntılı bilgi için: 444 95 59

Eğitim Konu Başlıkları:

- Sigortacılığa Giriş (9 saat)
- Satışçılar İçin Hukuk (9 saat)
- Oto Sigortaları (6 saat)
- Hayat Sigortaları (6 saat)
- Sağlık Sigortaları (6 saat)
- Ferdi Kaza Sigortaları (3 saat)
- Sorumluluk Sigortaları (6 saat)
- Yangın Sigortaları (9 saat)
- Nakliyat Sigortaları (6 saat)
- Bireysel Emeklilik Sistemi (3 saat)
- Mühendislik Sigortaları (6 saat)
- Finansal Sigortalar (3 saat)
- Sigorta Acenteleri İçin Temel İşletmecilik Bilgileri (3 saat)
- Strateji, Yönetim, Örgüt Bilim (Genel) (6 saat)
- Sigorta Acenteleri İçin Temel Yönetim Becerileri (3 saat)
- Sigortacılıkta Etkin Müşteri İletişimi (3 saat)
- Sigorta Acenteleri İçin İş Planlaması, Zaman ve Stres Yönetimi (3 saat)
- Sigorta Acentelerinde Kişisel Marka Geliştirme (3 saat)
- Sigortacılar İçin Pazarlama Yönetimi (6 saat)
- Modern Tüketici ve Karar Verme Süreçleri (3 saat)
- Müşteriyi Anlamak İçin Veri Yönetimi (3 saat)
- Sigorta Acenteleri İçin Finansal Kavramlar ve Konular (9 saat)
- Sigorta Acenteleri İçin 'Yeni Dünya', 'Yeni Hedef Kitle' ve 'Yeni Normallik' (3 saat)
- Sigorta Acenteleri İçin Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Yönetimi (6 saat)
- Sigorta Acenteleri İçin Kurumsal İtibar Yönetimi ve Kriz İletişimi (3 saat)
- Sigortacılıkta Satış ve Faydanın Sunumu (6 saat)
- İkna ve Müzakere Teknikleri (6 saat)
- Problem Çözme ve Karar Verme Teknikleri (3 saat)