

Πάμε με σιγουριά

στο μέλλον



EuroLife κοινωνική επιχείρηση

Απρίλιος 2018



Δες τη ζωή ξανά στα νέα πελατειακά μας γραφεία

Ένα σημαντικό βήμα για το μετασχηματισμό της επίσκεψης των πελάτων μας σε εντυπωσιακή εμπειρία αλλά και στη σωστή εξυπηρέτηση των ασφαλιστικών μας συμβούλων με σύγχρονες υποδομές και υπηρεσίες έγινε με τη μετακόμιση τριών υποκαταστημάτων στα νέα μας πελατειακά γραφεία στη Λευκωσία το Μάρτιο! Ένας χώρος που αντανakλά τις βασικές μας αξίες: την ισχύ, τη σιγουριά και τη φρεσκάδα της προσέγγισής

μας απέναντι στους πελάτες μας. Πράγματι, στα νέα πελατειακά γραφεία μπορείς να «δεις τη ζωή ξανά» και με αισιοδοξία να ξανασχεδιάσεις το μέλλον σου όπως το θέλεις.

Τα νέα μας γραφεία, από τις αίθουσες συνεδριάσεων έως τις ψηφιακές υποδομές, τις καφετέριες και τους χώρους απασχόλησης για τα παιδιά δείχνουν ότι είμαστε βήματα μπροστά.

Δημοσιογραφική διάσκεψη 26/4

Αγιασμός 25/4



Open Day 27/4



Ένα σεμινάριο για καλύτερη συνεργασία

Μεγαλύτερες δυνατότητες συνεργασίας, καλύτερη εξυπηρέτηση πελατών και άρα περισσότερες ευκαιρίες εξέλιξης προσέφερε στους εργαζόμενους που συμμετείχαν το πρόσφατο Σεμινάριο Αποτελεσματικής Επικοινωνίας και Συνεργασίας. Το σεμινάριο έδινε έμφαση στη βελτίωση των δεξιοτήτων των μελών μιας ομάδας

με σκοπό την ενίσχυση της μεταξύ τους συνεργασίας. Εξετάσε τρόπους ενίσχυσης της αμφίδρομης επικοινωνίας και πώς μπορούμε να εξυπηρετήσουμε καλύτερα τους εσωτερικούς και εξωτερικούς μας πελάτες. Πραγματοποιήθηκε στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της Τράπεζας Κύπρου.



Ακόμη ένας κύκλος εκπαίδευσης ολοκληρώνεται

Στις 29 με 30 Ιανουαρίου και 6 με 8 Μαρτίου πραγματοποιήθηκαν με επιτυχία το δύο τελευταία εκπαιδευτικά προγράμματα της σειράς AMTC της LIMRA, «Εκπαίδευση» και «Διαχείριση Απόδοσης». Τα δύο πεδία αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι της γνώσης που οφείλει να κατέχει σε βάθος ένας πρωταγωνιστής πωλήσεων της Eurolife ώστε να φτάσει στο υψηλότερο δυνατό σημείο της καριέρας του.

Η σημασία της εκπαίδευσης και της διαχείρισης απόδοσης στην επιτυχία των στρατηγικών μας στόχων είναι αυταπόδεικτη. Το πρόγραμμα κάλυψε θέματα όπως ο σχεδιασμός, η στρατολόγηση, η επιλογή, η εκπαίδευση και η διαχείριση της απόδοσης ενώ περιλάμβανε τόσο θεωρία, όσο και βέλτιστες πρακτικές και πρακτική εξάσκηση. Τα μαθήματα αυτά είναι τα τελευταία από τα 5 μέρη της σειράς AMTC.

Το πρόγραμμα κάλυψε θέματα όπως ο σχεδιασμός, η στρατολόγηση, η επιλογή, η εκπαίδευση και η διαχείριση της απόδοσης



Της ζωής οι πρώτοι για το 2017



Σε μια εντυπωσιακή Βραδιά Βραβεύσεων, το Σάββατο 10 Μαρτίου 2018, στο Four Seasons, στη Λεμεσό, βραβεύτηκαν οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της εταιρείας μας.

Σε αυτήν τη ξεχωριστή νύχτα αναγνωρίστηκαν οι εξαιρετικές επιδόσεις περισσότερων από 100 Ασφαλιστικών Συμβουλών για τη χρονιά που πέρασε.

Κορυφαία ομάδα της χρονιάς, η ομάδα του Αντρέα Διονυσίου. Πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος ο Μιχάλης Ανδρέου, δεύτερος ο Ρολάνδος Αθηνόδωρου και τρίτος ο Δώρος Λιπέρης. Οικοδεσπότης μας ήταν ο γνωστός για το χιούμορ του παρουσιαστής Πέτρος Πολυχρονίδης. Συγχαρητήρια σε όλους και του χρόνου ακόμη περισσότεροι!

Μπορείτε να δείτε το φιλμάκι από τη βραδιά [εδώ](#) και τις φωτογραφίες από τη βραδιά [εδώ](#).



«Πετάμε ξανά»: εκστρατεία πωλήσεων

«Πετάμε ξανά». Αυτός είναι ο τίτλος της εκστρατείας πωλήσεων που προκηρύξαμε έως τον Απρίλιο 2018 με στόχο περισσότερες και καλύτερες πωλήσεις, αλλά και υποστήριξη και ενθάρρυνση του δικτύου μας. Οι νικητές έχουν τη δυνατότητα να πετάξουν και κυριολεκτικά, αφού το τελικό βραβείο είναι ένα ταξίδι στο εξωτερικό!





(δείτε το σποτάκι [εδώ](#))



Ασφαλιστικός Σύμβουλος EuroLife: ιδανική επαγγελματική επιλογή

Ενισχύουμε το δίκτυο πωλήσεων μας με φιλόδοξους, δυναμικούς και χαρισματικούς συνεργάτες! Με μια έξυπνη εκστρατεία προβάλλουμε την πρόθεση της EuroLife να προσλάβει νέους ασφαλιστικούς συμβούλους. Η όλη διαδικασία θα εξελιχθεί διαδικτυακά όπου και θα μπορούν να επικοινωνούν οι ενδιαφερόμενοι.

Η EuroLife υπερέχει συντριπτικά

Κυλιόμενη Έρευνα Ικανοποίησης Πελατών της EuroLife: Ιανουάριος – Μάρτιος 2018

Αποτελέσματα

Πρόθεση σύστασης

91%

Customer effort

92%

Ποιότητα εξυπηρέτησης

92%

Γενική ικανοποίηση

91%

Πρόθεση μη διακοπής

92%

