

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
DIPLOMA IN SALES MANAGEMENT AND SALES FORCE MANAGEMENT

Υπό την Αιγίδα και την Υποστήριξη του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων
Ακαδημαϊκή Συνεργασία Ε.Ι.Α.Σ., Πανεπιστημίου Πειραιώς και EFICERT

Κάθε δεύτερη Τετάρτη,
από την Τετάρτη, 11 Σεπτεμβρίου 2019 έως και την Τετάρτη, 22 Ιανουαρίου 2020, 16.00-19.20

Η ακαδημαϊκή συνεργασία μεταξύ του **Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών** και του **Πανεπιστημίου Πειραιώς**, υπό την πιστοποιητική αιγίδα του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Πιστοποιήσεων EFICERT, η οποία εκφράζεται στο **Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης Διοίκησης Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων**, εμπεριέχει την πλέον σύγχρονη και πλουσιότερη εφικτή τεχνογνωσία Management και, ειδικότερα, Sales Management και Sales Force Management, ικανή να εγγυηθεί τους πλέον καινοτομικούς, συστηματικούς και αποτελεσματικούς τρόπους Διοίκησης των φυσικών ή ανθρώπινων Δικτύων Πωλήσεων και των λειτουργιών τους.

Η εν λόγω ακαδημαϊκή συνεργασία κομίζει εξαιρετικά σύγχρονα «εφόδια» διοίκησης, στηριζόμενα στη διεθνή θεωρία και βιβλιογραφία Management και πρωτίστως, στις αποδεδειγμένα επιτυχείς και αποτελεσματικές πρακτικές Sales Management και Sales Force Management.

- **Γνωρίζουμε ότι οι πελάτες μας δεν είναι πλέον physical ή citizens, αλλά phygital (physical και digital) και netizens (internet citizens);**
- **Γνωρίζουμε ότι οι νέοι συνεργάτες μας επικοινωνούν λιγότερο «δια ζώσης» και περισσότερο ψηφιακά, στις πλατφόρμες των Social Media;**
- **Γνωρίζουμε τις δυνατότητες ανάπτυξης πελατολογίου και προσέλκυσης νέων συνεργατών, με «όχημα» αυτές τις πλατφόρμες των Social Media;**
- **Πώς διεισδύουμε στις αγορές αυτών των νέων (ψηφιακών) πελατών μας και πώς προσελκύουμε αυτήν τη νέα γενιά «ψηφιακών» συνεργατών μας;**
- **Σε αυτό το περιβάλλον, ποιοί είναι οι νέοι στόχοι μας και πώς τους επιτυγχάνουμε;**
- **Πώς αξιοποιούμε τις δυνάμεις του Γραφείου Πωλήσεών μας ή του Δικτύου Πωλήσεων που διευθύνουμε, προς αυτές τις νέες κατευθύνσεις;**
- **Ποιό είναι το νέο μοντέλο Management που καλούμαστε να ακολουθήσουμε;**

Περιγραφή και Θεματολογία

Κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών, τα ανθρώπινα ή φυσικά Δίκτυα Πωλήσεων (Δίκτυα Agency, Πρακτορειακά και Μεσιτικά Δίκτυα Πωλήσεων) αντιμετωπίζουν πρωτόγνωρες προκλήσεις, νέες απαιτήσεις και σημαντικές αλλαγές, οι οποίες επηρεάζουν, ολοένα και πιο πολύ, το περιβάλλον τους, την οργανωτική τους δομή, τις λειτουργίες και την απόδοσή τους.

Η πολυετής ύφεση της οικονομίας μας, έχει αφήσει το «αποτύπωμα» της στην απόδοση των Δικτύων Πωλήσεων, καθώς έχουν επηρεαστεί το εισόδημα και η αγοραστική δύναμη των καταναλωτών και, επομένως, των δυναμικών πελατών τους.

Η διεύρυνση της «δεξαμενής» των ανέργων, έχει και αυτή επιδράσεις στο εισόδημα των νοικοκυριών, αλλά ταυτόχρονα παρέχει μεγάλες ευκαιρίες προσέλκυσης νέων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, στοιχείο που μπορεί να συμβάλει στην ισχυροποίηση των ανθρωπίνων ή φυσικών Δικτύων Πωλήσεων, στον εμπλουτισμό της στελέχωσης και στην επαύξηση της απόδοσής τους.



Οι νέες τεχνολογίες παρέχουν σημαντικές ευκαιρίες περαιτέρω ανάπτυξης των πωλήσεων, αφού μία νέα γενιά δυναμικών πελατών εμφανίζεται και μπορεί να επικοινωνεί μαζί τους, με «όχημα» τις ψηφιακές πλατφόρμες των μέσων κοινωνικής δικτύωσης.

Η κάμψη του συστήματος Κοινωνικών Ασφαλίσεων επηρεάζει και αυτή τον «κόσμο» των ανθρωπίνων ή φυσικών Δικτύων Πωλήσεων, αφού ανησυχεί το πελατειακό τους κοινό και καλεί τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές να προτείνουν ουσιαστικές λύσεις μακράς πνοής.

Τέλος, το νέο θεσμικό πλαίσιο που διέπει την ασφαλιστική αγορά μας, επηρεάζει και αυτό το περιβάλλον της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και καλεί τα ανθρωπίνα ή φυσικά Δίκτυα Πωλήσεων να λειτουργούν ακόμη πιο συντεταγμένα και μεθοδικά, στο πλαίσιο των απαιτήσεων του.

Η Διοίκηση των ανθρωπίνων ή φυσικών Δικτύων Πωλήσεων καθίσταται, έτσι, ακόμη πιο απαιτητική και περίπλοκη, ενώ καλεί τους επί κεφαλής τους (Διευθυντές και Επιθεωρητές Πωλήσεων, Agency και Unit Managers, Πράκτορες και Μεσίτες Ασφαλίσεων) να ανταποκριθούν στις νέες απαιτήσεις και στις νεοδιαμορφωόμενες συνθήκες του ρόλου τους.

- Να εγγραφθούν την επίτευξη των στόχων που αναλαμβάνουν.
- Να αναπτύσσουν και να προσελκύουν αξιόλογα νέα στελέχη πωλήσεων, υψηλής απόδοσης.
- Να συγκροτούν και να διοικούν Sales Teams υψηλών προσόντων ποιότητας και παραγωγικότητας.
- Να εγγυώνται την επίτευξη υψηλών ποιοτικών δεικτών απόδοσης, όπως υψηλής διατηρησιμότητας και ανανεωσιμότητας εργασιών, επικερδούς Product Mix, κ.ο.κ.



Το εν λόγω Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης στη Διοίκηση Πωλήσεων και στη Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων αναλύει τις προαναφερόμενες αλλαγές και εξελίξεις, καθώς και τις επιδράσεις τους στα ανθρωπίνα ή φυσικά Δίκτυα Πωλήσεων, ενώ προτείνει τεκμηριωμένους και εμπειριστατωμένους τρόπους αποτελεσματικής ανάπτυξης και διοίκησής τους, αλλά και ανάπτυξης και διοίκησης των πόρων τους, των λειτουργιών και των εργασιών τους.

Σε αυτό το πλαίσιο, οι **Θεματικές Ενότητες του Προγράμματος** έχουν ως εξής:

- α. Νέο Οικονομικό και Θεσμικό Περιβάλλον, Περιβάλλον Αγοράς και Απορρέουσες Ευκαιρίες Πωλήσεων**
- β. Στοχοθεσία και Προγραμματισμός Πωλήσεων και Ανθρωπίνων Πόρων**
- γ. Προσέλκυση, Αξιολόγηση, Επιλογή και Καθοδήγηση Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων**
- δ. Εκπαίδευση και Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων**
- ε. Οργάνωση «Δυνάμεων» Σύγχρονων Ασφαλιστικών Γραφείων Πωλήσεων**
- στ. Ηγεσία και η «Τέχνη» της Διεύθυνσης**

ζ. Εποπτεία Επίτευξης & Υπέρβασης Στόχων Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων η. Καινοτομική Στρατηγική και Τακτική Ανάπτυξης Πωλήσεων

θ. Θέματα Ειδικού Ενδιαφέροντος

- Αξιοποίηση Social Media
- Marketing Ασφαλιστικών Υπηρεσιών
- Financial Planning Management
- Ψηφιακός Μετασχηματισμός
- Νέο Θεσμικό Πλαίσιο Οργάνωσης και Λειτουργίας

ι. Business Plan Project

Οι προαναφερόμενες ενότητες εμπεριέχουν πλούτο δεδομένων, στατιστικών μεγεθών διεθνούς και ελληνικής τεχνογνωσίας, workshops και case studies, ενώ η ανάπτυξή τους θα εξελίσσεται κατά τρόπο διαδραστικό και συμμετοχικό.

Σε ποιους απευθύνεται

Το πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης απευθύνεται πρωτίστως σε Μέλη του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων και έχει σχεδιαστεί έτσι, ώστε να ανταποκρίνεται στα κύρια εργασιακά ενδιαφέροντά τους, αυτά της Ανάπτυξης και της Διοίκησης Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων.

Στόχοι Προγράμματος

Το εν λόγω Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης έχει τους εξής κύριους στόχους:

- Να αναλύσει διεξοδικά τους παράγοντες που επιδρούν και επηρεάζουν την αποτελεσματικότητα της λειτουργίας και της απόδοσης των ανθρώπινων ή φυσικών Δικτύων Πωλήσεων.
- Να προτείνει, εν μέσω των σημαντικών εξελίξεων και αλλαγών, τα ενδεδειγμένα μοντέλα οργάνωσης και λειτουργίας αυτών των Δικτύων Πωλήσεων.
- Να προτείνει τεκμηριωμένους τρόπους επαύξησης της απόδοσης και της αποτελεσματικότητάς τους.
- Να συμβάλει στην αύξηση των πωλήσεων τους, δια της εφαρμογής κατάλληλων μεθόδων διοίκησης τους.
- Να παρουσιάσει, κατά τρόπο εμπειριστατωμένο τις προκλήσεις και τις συνθήκες του «αύριο», προς τον σκοπό της αξιοποίησής τους δια των κατάλληλων μοντέλων οργάνωσης και διοίκησης.

Στο σύνολο των ενοτήτων του, το Πρόγραμμα επιδιώκει να εμφυσησει στα συμμετέχοντα στελέχη άριστο πνεύμα διοίκησης και εμπράκτως να συμβάλει στην περαιτέρω ανέλιξη των σχετικών δεξιοτήτων, γνώσεων, αντιλήψεων και εμπειριών τους.



Μαθησιακό Μοντέλο



Το ακολουθούμενο μαθησιακό μοντέλο είναι πολυσχιδές και εμπεριέχει έντονα στοιχεία διάδρασης, συστηματικής ανταλλαγής εμπειριών, μαθησιακά videos, ασκήσεις εργασίας και ασκήσεις προσομοίωσης, workshops και αναλύσεις εναλλακτικών καταστάσεων διοίκησης (case studies). Παρέχονται πλήρεις επιστημονικές σημειώσεις, tests αξιολόγησης προσωπικοτήτων και styles ηγεσίας, καθώς και υπερσύγχρονες βιβλιογραφικές αναφορές.

Τίτλοι Σπουδών και αναγνωρισιμότητα

Οι απόφοιτοι του Προγράμματος θα λάβουν **Βεβαίωση Μετεκπαίδευσης στη Διοίκηση Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων**, του Πανεπιστημίου Πειραιώς και του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, καθώς και την πιστοποίηση European Insurance Intermediary του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Πιστοποιήσεων EFICERT. Θα εμφανίζονται, κατόπιν συγκατάθεσής τους, στις κατάλληλες ενότητες των ιστοσελίδων του Ινστιτούτου Στρατηγικής Ηγεσίας και Ψηφιακού Μετασχηματισμού του Πανεπιστημίου Πειραιώς, του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών και της EFICERT.



Το εν λόγω Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης και οι χορηγούμενοι τίτλοι σπουδών τυγχάνουν ευρείας απήχησης και αναγνωρισιμότητας μεταξύ των παραγόντων της ασφαλιστικής αγοράς μας, καθώς πιστοποιούν την υψηλή τεχνογνωσία Διοίκησης Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων, ενώ αντανακλούν στο επιστημονικό και ακαδημαϊκό κύρος του Πανεπιστημίου Πειραιώς και στην εφαρμοσμένη ασφαλιστική τεχνογνωσία του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών και της EFICERT.

Επιστημονικός Υπεύθυνος και Εισηγητές

Διδάσκοντες στο Πρόγραμμα είναι Πανεπιστημιακοί Καθηγητές και Τεχνογνώστες της Ασφαλιστικής Αγοράς, ειδικότερα της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, ως ακολούθως:

✚ Ο **κος Γιάννης Πολλάλης**, Επιστημονικός Υπεύθυνος του Προγράμματος, Καθηγητής Στρατηγικής Διοίκησης και Ηγεσίας του Πανεπιστημίου Πειραιώς και Επισκέπτης Καθηγητής του Syracuse University της Νέας Υόρκης. Ο κος Πολλάλης είναι Διευθυντής του Εργαστηρίου Στρατηγικής Ηγεσίας και Ψηφιακού Μετασχηματισμού του Πανεπιστημίου Πειραιώς, διαθέτων πλούσιο συγγραφικό και επιστημονικό έργο, αλλά και σημαντικές και αξιοπρόσεχτες παραστάσεις διοίκησης, οργάνωσης και ανάπτυξης πολυεθνικών οργανισμών και ελληνικών επιχειρησιακών ομίλων, κυρίως των τομέων παροχής υπηρεσιών και retail business.



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
UNIVERSITY OF PIRAEUS

✚ Ο **κος Αντώνης Ζαΐρης**, Καθηγητής του Πανεπιστημίου Νεάπολης της Κύπρου (Πάφος) και Επιστημονικός Συνεργάτης του Ελληνικού Ανοικτού Πανεπιστημίου. Ο κος Ζαΐρης είναι Σύμβουλος Επιχειρήσεων, Διδάκτωρ Οικονομικής Κοινωνιολογίας του Παντείου Πανεπιστημίου και Αντιπρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικού Εμπορίου. Ο κος Ζαΐρης διαθέτει πλούσια και διεθνή ακαδημαϊκή εμπειρία, ως Καθηγητής του Πολιτειακού Πανεπιστημίου της Νέας Υόρκης (State University of New York), του Bolton University, του Πανεπιστημίου της Τουλούζης (University of Toulouse) και της Ανώτατης Σχολής Διοίκησης Επιχειρήσεων (Ecole Supérieure de Gestion) της Γαλλίας. Επίσης, διαθέτει πολυσχιδή πολιτική, συμβουλευτική και επιχειρησιακή εμπειρία, ως Γενικός Διευθυντής του Τομέως Διεθνούς Συνεργασίας και Ανάπτυξης του Υπουργείου Εξωτερικών, ως Αναπληρωτής Εκπρόσωπος στον Οργανισμό Ηνωμένων Εθνών, αλλά και ως Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής σημαντικών πολυεθνικών επιχειρήσεων και οργανισμών. Ο κος Ζαΐρης έχει «πλούσια» αρθρογραφία σε έγκριτα επιστημονικά περιοδικά και επιθεωρήσεις, ενώ εκδόσεις βιβλίων και επιστημονικών συγγραμμάτων του αφορούν στους κύριους τομείς του διδακτικού ενδιαφέροντός του.

✚ Ο **κος Λεωνίδας Χυτήρης**, Καθηγητής Διοίκησης Επιχειρήσεων και Ανθρωπίνων Πόρων του Πανεπιστημίου Πειραιώς και Διευθυντής του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου. Ο κος Χυτήρης διαθέτει πλούσια ακαδημαϊκή εμπειρία και διεθνείς παραστάσεις στη συμβουλευτική των Επιχειρήσεων, την καινοτομία και τη σύγχρονη ανάπτυξη του ανθρώπινου «κεφαλαίου» τους. Η αρθρογραφία του φιλοξενείται σε έγκυρα επιστημονικά περιοδικά και επιθεωρήσεις, ενώ το συγγραφικό του έργο περιλαμβάνει μελέτες, έρευνες και επιστημονικές εκδόσεις επί θεμάτων management και Διοίκησης Ανθρωπίνων Πόρων.



✚ Ο **κος Αντώνης Κατσαλής**, διδάκτωρ του Exeter University της Μ. Βρετανίας, με υψηλή εξειδίκευση επί θεμάτων Επικοινωνίας, Οργάνωσης και Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων. Ο κος Κατσαλής διαθέτει σημαντική εμπειρία και εξειδίκευση στην ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων και στην οργάνωση και τη διοίκησή του κατά τρόπους που επιδρούν θετικά στην απόδοση της εργασίας του, την καθιστούν καινοτομική και πολλαπλασιάζουν το αποτέλεσμα της.

✚ Η **Δρ. Σμαρούλα Παντελή**, εμπειρότατη Ψυχολόγος, με μεταπτυχιακές και διδακτορικές σπουδές Ψυχολογίας στο Πανεπιστήμιο Surrey της Αγγλίας, κάτοχος M.Sc. και Ph.D. in Psychology. Η Δρ. Παντελή έχει αναπτύξει πολυετείς εκπαιδευτικές και συμβουλευτικές συνεργασίες με σημαντικές Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις της Χώρας μας και έχει ηγηθεί εξειδικευμένων ενδοεπιχειρησιακών προγραμμάτων, με θεματικά αντικείμενα τους την Ψυχολογία, την Ηγεσία, τη Συναισθηματική Νοημοσύνη, την Ανάπτυξη Ομαδικότητας, την Εξωστρέφεια και την Επικοινωνία. Η εμπειρία της, εκτείνεται, επίσης, σε αγορές πέραν της ασφαλιστικής, πάντοτε όμως με κέντρο του ενδιαφέροντός της το διοικητικό προσωπικό και τα δίκτυα πωλήσεων των επιχειρήσεων. Έχει διδάξει Ηγεσία και Συναισθηματική Νοημοσύνη στα προπτυχιακά και μεταπτυχιακά Προγράμματα Σπουδών του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Διετέλεσε Τακτικό Μέλος της Εθνικής Αρχής Ιατρικώς Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής. Είναι συγγραφέας βιβλίων ψυχολογίας και παιδαγωγικών ιστοριών. Ενδεικτικά, από τις Εκδόσεις ΚΡΙΤΙΚΗ κυκλοφορεί το βιβλίο της «Τα μυστικά της ομαδικής επιτυχίας: από την θεωρία στην πράξη». Αρθρογραφεί στον ημερήσιο και περιοδικό τύπο, ενώ διατηρεί τακτική παρουσία σε εκπομπές της τηλεόρασης και του ραδιοφώνου. Εργάζεται ιδιωτικά ως ανεξάρτητη Ψυχολόγος και διευθύνει ομάδες ψυχοθεραπείας και αυτογνωσίας. Είναι διπλωματούχος ψυχοδραματίστρια και κοινωνιοδραματίστρια από πιστοποιημένα εκπαιδευτικά κέντρα της Αγγλίας.

Διάρκεια και Εγκαταστάσεις Διεξαγωγής

Το Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης είναι διάρκειας **σαράντα (40) εκπαιδευτικών ωρών**, πλέον ειδικής εκπαιδευτικής ενότητας e-learning, και θα διεξαχθεί στις εγκαταστάσεις του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών και, κατόπιν ανακοίνωσης, στις εγκαταστάσεις του Πανεπιστημίου Πειραιώς, εξελισσόμενο σε δέκα (10) εκπαιδευτικές συνεδρίες των τεσσάρων (4) εκπαιδευτικών ωρών, έκαστη, ως εξής:

1. Τετάρτη, 11 Σεπτεμβρίου, 16.00-19.20
2. Τετάρτη, 25 Σεπτεμβρίου, 16.00-19.20
3. Τετάρτη, 9 Οκτωβρίου, 16.00-19.20
4. Τετάρτη, 23 Οκτωβρίου, 16.00-19.20
5. Τετάρτη, 6 Νοεμβρίου, 16.00-19.20
6. Τετάρτη, 20 Νοεμβρίου, 16.00-19.20
7. Τετάρτη, 4 Δεκεμβρίου, 16.00-19.20
8. Τετάρτη, 18 Δεκεμβρίου, 16.00-19.20
9. Τετάρτη, 8 Ιανουαρίου, 16.00-19.20
10. Τετάρτη, 22 Ιανουαρίου, 16.00-19.20

Εναλλακτικά, Μέλη του Συνδέσμου εκτός Αττικής, μπορούν να παρακολουθήσουν τις εκπαιδευτικές συνεδρίες του Προγράμματος σε περιβάλλον webinar. Σημειώνεται ότι η ενότητα ασύγχρονης ψηφιακής εκπαίδευσης, e-learning, θα έχει την έναρξή της τη Δευτέρα, 27 Ιανουαρίου, θα εξελίσσεται έως την Παρασκευή, 27 Μαρτίου 2020 και θα εμπεριέχει θεματολογία need analysis, κατά τις επιταγές της EFICERT.



Κόστος Συμμετοχής - online εγγραφές : <https://salesmanagement.eventsadmin.com/Register>

Τα Δίδακτρα Συμμετοχής στο Πρόγραμμα Μετεκπαίδευσης καταβάλλονται στον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων και διαμορφώνονται, ανά κατηγορία ενδιαφερομένων, ως εξής:

• **Μέλη Π.Σ.Σ.Α.Σ. (ταμειακώς ενήμερα)**

€ 80, στο πλαίσιο προεγγραφής στο Πρόγραμμα, έως την Τετάρτη, 31 Ιουλίου.

€ 120, εάν η εγγραφή στο Πρόγραμμα πραγματοποιηθεί μετά την ως άνω ημερομηνία και έως την Παρασκευή, 6 Σεπτεμβρίου.

• **Λοιπές ατομικές συμμετοχές**

€ 160, στο πλαίσιο προεγγραφής στο Πρόγραμμα, έως την Τετάρτη, 31 Ιουλίου.

€ 200, εάν η εγγραφή στο Πρόγραμμα πραγματοποιηθεί μετά την ως άνω ημερομηνία και έως την Παρασκευή, 6 Σεπτεμβρίου.

• **Στελέχη Επιχειρήσεων υπό την χρηματοδότηση των Εταιρειών τους**

€ 200, στο πλαίσιο προεγγραφής στο Πρόγραμμα, έως την Τετάρτη, 31 Ιουλίου.

€ 240, εάν η εγγραφή στο Πρόγραμμα πραγματοποιηθεί μετά την ως άνω ημερομηνία και έως την Παρασκευή, 6 Σεπτεμβρίου.

• **Απόφοιτοι & μεταπτυχιακοί Φοιτητές του Πανεπιστημίου Πειραιώς**

€ 80, στο πλαίσιο προεγγραφής στο Πρόγραμμα, έως την Τετάρτη, 31 Ιουλίου.

€ 120, εάν η εγγραφή στο Πρόγραμμα πραγματοποιηθεί μετά την ως άνω ημερομηνία και έως την Παρασκευή, 6 Σεπτεμβρίου.

Πλέον των προαναφερομένων διδάκτρων, προβλέπεται προαιρετικό κόστος πιστοποίησης EFICERT και ανάρτησης των στοιχείων των Αποφοιτούντων του Προγράμματος στην ευρωπαϊκή ιστοσελίδα της, ύψους € 60. Το ποσόν θα καταβληθεί στο Ε.Ι.Α.Σ., μετά την ολοκλήρωση του όλου Προγράμματος.