دبلومة خبير تسويق وبيع التامين

أولا : الإطار العام :

يتشرف معهد اتأمين بمصر بالتعاون مع الاتحاد المصرى للتأمين تقديم دبلومة متخصصة فى البيع والتسويق بغرض رفع المستوي المهنى بقطاع تسويق التأمين، وتم الاتفاق على تقديم هذه الدبلومة من خلال برنامج تدريبيى تعليمى متخصص متكامل وذلك بهدف تعميق المعرفة وزيادة المهارات والاعداد الجيد لجيل قيادة التسويق والبيع بأحدث الأساليب والتكنولوجيا في سوق التامين.

و يقوم معهد التأمين بمصر بالإشتراك مع الإتحاد المصرى للتأمين و المشاركين في رعاية البرنامج بالإشراف على هذه الدبلومة و مراقبتها و اختيار العناصر الكفؤة من أساتذة الجامعات و خبراء شركات التأمين المتخصصين للتدريس و التدريب ، و توفير الوسائل التعليمية المناسبة ، كذلك إختيار طرق تقييم متعددة لكل من الدارسين و القائمين بالتدريس بما يضمن تطبيق معايير الجودة الشاملة في الآداء و من ثم تحقيق أكبر عائد تدريبي للمشاركين و لشركات التأمين .

ثانياً: الاهداف العلمية لدراسة دبلوم خبير تسويق وبيع التأمين

١. **تخطيط الأستراتيجيات التسويقية .**
٢. **إدارة التسويق بشركات التأمين .**
٣. **معايير مهارات البيع والتسويق .**
٤. **تطوير المهارات الفنية .**
٥. **الأشراف والرقابة .**

ثالثاً:المحتوى العلمى

البرنامج الاول :مقدمة فى التسويق.

- ماهوالتسويق
- كيف تديرالشركات عملية التسويق
- تجزئة السوق و السوق المستهدف

البرنامج الثانى : الفاهيم الأساسية للمنتج

- تصنيف المنتجات
- تطوير المنتجات
- تسعير المنتجات

البرنامج الثالث : أنظمة وإستراتيجيات التوزيع

- أنواع أنظمة التوزيع
- استراتيجيات أنظمة التوزيع
- معلومات و بحوث التسويق

البرنامج الرابع : معايير مهارات البيع و التسويق

- المفاهيم الأساسية للمنتج
- الإتصالات التسويقية
- أدوات الترويج

البرنامج الخامس : تطوير المهارات المهنية

- إدارة علاقات العملاء
- الإتصالات التسويقية
- أدوات الترويج
- تطبيقات عملية (أمثلة من التعويضات المرفوضة)

البرنامج السادس : الإشراف و الرقابه

- التشريعات
- المراجعة و الرقابة الداخلية للشركات

المحتوى العلمى يتضمن كافة موضوعات مناهج LOMA

رابعا : نظام و خطة الدراسة :

مدة الدراسة لهذه الدبلومة سبعة شهور دراسية تشمل محاضرات و برامج تدريبية و حلقات نقاشية وتقييم دوري و امتحانات تحريرية في نهاية كل برنامج كما يلي:

١. محاضرات كل يوم سبت (محاضرتين)
٢. برامج تدريبية للتعرف على الوثائق و الأنشطة الفعلية والعملية المختلفة في صناعة تأمينات الحياة بالسوق المصرية .
٣. ورش عمل و حلقات نقاشية بين الدارسين و أساتذة الجامعات و الخبراء المتخصصين في شركات التأمين.
٤. تقيمات دورية و في نهاية كل برنامج .
٥. اختبارات تحريرية في نهاية كل برنامج .

خامسا : المحتوى العلمى و البرنامج الزمنى :

البرامج	المحاضرات	عدد المحاضرات	عدد الساعات
البرنامج الأول مقدمة في التسويق	ماهوالتسويق	٣	٩
	كيف تديرالشركات عملية التسويق	٣	٩
	تجزئة السوق و السوق المستهدف	٣	٩
البرنامج الثاني الفاهيم الأساسية للمنتج	تصنيف المنتجات	٣	٩
	تطوير المنتجات	٣	٩
	تسعير المنتجات	٣	٩
البرنامج الثالث أنظمة و أستراتيجيات التوزيع	أنواع أنظمة التوزيع	٣	٩
	استراتيجيات أنظمة التوزيع	٣	٩
	معلومات و بحوث التسويق	٢	٦
البرنامج الرابع معايير مهارات البيع و التسويق	المفاهيم الأساسية للمنتج	٣	٩
	الإتصالات التسويقية	٣	٩
	أدوات الترويج	٣	٩
البرنامج الخامس تطوير المهارات المهنية	إدارة علاقات العملاء	٣	٩
	الإتصالات التسويقية	٣	٩
	أدوات الترويج	٣	٩
	تطبيقات عملية (أمثلة من التعويضات المرفوضة)	٢	٦
البرنامج السادس الإشراف و الرقابه	التشريعات	٢	٦
	المراجعة و الرقابة الداخلية للشركات	٢	٦
إجمالي		٥٠	١٥٠

سادساً: الوسائل المستخدمة

١- محاضرات نظرية .
٢- ورش عمل (مع خبراء السوق)
٣- مناقشات (مع خبراء السوق)
٤- دراسة حالات عملية وبحوث تسويق عملية.

التقييم الدورى

مجموعة من الاختبارات الدورية طوال فترة الدراسة لتقييم الدارسين.

الاختبار النهائى ومشروع التخرج

تتم الاختبارات الدورية والاختبار النهائى تحت ادارة نخبة من استشاريين التأمين من مختلف المنشآت التأمينية علي النحو التالي:

الحضور وورش العمل والمناقشات	٢٠%
مشروع التخرج	٣٠%
اختبار نهائى	٥٠%

سابعاً:الدارسين

١ – رؤساء المجموعات ومراقبين التأمين .
٢ – كافة العاملين بقطاعات الأنتاج بشركات التأمين (حياة – ممتلكات) .
٣ – كافة العاملين بشركات وساطة التأمين .
٤ – الراغبين فى تطوير مهاراتهم التسويقية .