

Ονομάζομαι Ράνια Μιχαλοπούλου.

Είμαι Ασφαλιστική και Χρηματοοικονομική σύμβουλος στην NN – διαχειριστής ασφαλισμών κινδύνων - Employee Benefits Specialist - μέλος του MDR, Business & Life Coach καθώς και πιστοποιημένη επαγγελματίας διαπραγματεύτρια.

Είμαι παντρεμένη και μητέρα δύο κοριτσιών 15 ετών.

Εργάζομαι από το 1990 έως και σήμερα. Τα περισσότερα από αυτά τα χρόνια στον ιδιωτικό τομέα στο χώρο των Media, αλλά και εμπορικών εταιρειών. Δύο χώρους ιδιαίτερα ανταγωνιστικούς και απαιτητικούς στους οποίους κατείχα διευθυντικές θέσεις σε εμπορικά τμήματα καθώς και στην διοίκηση εταιρειών μέχρι το 2009.

Έχοντας σπουδές στο Marketing / Management αλλά και πολλά σεμινάρια ψυχολογίας – επικοινωνίας -πωλήσεων - συντονισμού ομάδας - αυτό-παρακίνησης - εξυπηρέτησης πελατών, η οργάνωση και διοίκηση του τμήματος πωλήσεων, η επίτευξη στόχων, η διαχείριση και επίβλεψη πελατών καθώς και η εξεύρεση νέων, ήταν βασικά μου καθήκοντα για τα οποία τα αποτελέσματα είχαν πάντα θετικό πρόσημο.

Μετά τη γέννηση των παιδιών μου, έκανα μια μεγάλη επαγγελματική αλλαγή παίρνοντας μια σημαντική απόφαση, να ξεκινήσω μια νέα καριέρα αφήνοντας πίσω μου ως μια γλυκιά γεμάτη όμορφες εμπειρίες ανάμνηση τον λαμπερό χώρο των Media.

Με οδηγό πάντα τις βασικές μου αξίες, την ακεραιότητα, την ειλικρίνεια, την υπευθυνότητα, τη δέσμευση, τη συνεργασία, την αποτελεσματικότητα, αλλά και με βασικό συστατικό του χαρακτήρα μου την επικοινωνία, αποφάσισα να παραμείνω στον χώρο των πωλήσεων, πωλήσεις που όμως είχαν μια πολύ σημαντική διαφορά από το παρελθόν.

Ήταν αποτυπωμένες με διαφορετικό τρόπο το μυαλό μου και έτσι αποφάσισα να τις γράφω «**πω-λύσεις**».

Για το λόγο αυτό επέλεξα να δραστηριοποιηθώ στο χώρο των ασφαλειών, σε ένα χώρο όπου τα παραγωγικά μου αποτελέσματα θα είναι συνδεδεμένα με την προσωπική μου ανάγκη να βοηθώ και να φροντίζω τους συναθρώπους μου.

Έχοντας μια επιτυχημένη πορεία στην ασφαλιστική αγορά, ανοδική χρόνο με τον χρόνο, με παραγωγικά αποτελέσματα τόσο σε ατομικά όσο και ομαδικά /εταιρικά ασφαλιστικά προγράμματα η απόφασή για αλλαγή καριέρας αποδείχτηκε απόλυτα σωστή.

Βασική επιβράβευση όμως για εμένα, πέραν των παραγωγικών μου αποτελεσμάτων, είναι η αθημερινή επιβεβαίωση και αγάπη που λαμβάνω από τους πελάτες μου, που μου έχουν εμπιστευτεί την ασφάλεια των ίδιων, των οικογενειών τους αλλά και της περιούσιας τους.

Στα πλαίσια της διαρκούς αναζήτησης μου για προσωπική και επαγγελματική εξέλιξη, αποφάσισα να διευρύνω την επαγγελματική μου δραστηριότητα και να αξιοποιήσω όλα αυτά τα χρόνια εμπειρίας μου στο χώρο της επικοινωνίας, έχοντας όμως αυτή τη φορά έναν

και μόνο στόχο ... Να μπορέσω να φωτίσω την θετική πλευρά κάθε ανθρώπου όχι κάνοντας πω-λύσεις αλλά βοηθώντας τον να βρει τις λύσεις που ο ίδιος έχει μέσα του.

Κάπως έτσι μπήκε στην ζωή μου το coaching, συμπληρώνοντας την επαγγελματική μου ταυτότητα και διευρύνοντας ουσιαστικά τον ρόλο μου ως επαγγελματία.

My name is Rania Michalopoulou.

I am an Insurance and Financial Advisor at NN, specializing in risk management, Employee Benefits Specialist, MDR member, Business & Life Coach, and a certified professional negotiator.

I am married and the mother of two 15-year-old girls.

I have been working since 1990 and continue to do so today. Most of these years were spent in the private sector within the media and commercial companies—two highly competitive and demanding fields where I held managerial positions in sales departments and in company management until 2009.

With a background in Marketing/Management and numerous seminars in psychology, communication, sales, team coordination, self-motivation, and customer service, my responsibilities included organizing and managing sales departments, achieving goals, overseeing clients, and acquiring new ones. My results in these areas have always been positive.

After the birth of my children, I made a significant career change, deciding to start a new career and leave behind the glamorous and richly memorable world of media.

Guided by my core values—integrity, honesty, responsibility, commitment, collaboration, effectiveness—and communication as a fundamental aspect of my character, I chose to remain in the field of sales, but with a crucial difference from the past.

My approach to sales evolved, and I began to view them as “sales-solutions.”

For this reason, I chose to work in insurance, a field where my productive results are connected with my personal need to help and care for others.

With a successful career in the insurance market, continuously improving over the years, with productive results in both individual and group/corporate insurance programs, my decision to change careers has proven to be absolutely correct.

MDRT Day

in Thessaloniki, Greece

Thessaloniki,

19th-21st

September 2024

Women's Brainstorming Session:

September 19th at The MET Hotel

Secure today... Thrive tomorrow

Commitment is always a choice!

Main Event and Managers Panels:

September 20th & 21st at Porto Palace Hotel



Membership Communication
Committee Greece

However, my primary reward, beyond my productive results, is the daily affirmation and love I receive from my clients, who have entrusted me with their own, their families', and their property's security.

In my ongoing pursuit of personal and professional development, I decided to expand my professional activity and leverage all these years of experience in communication, this time with a single goal—to illuminate the positive side of every person, not by providing sales-solutions but by helping them find the solutions they already have within themselves.

Thus, coaching entered my life, complementing my professional identity and significantly expanding my role as a professional.

**automated translation tool was used for the above text*