



Ανάπτυξη Επιχειρήσεων τον 21ο Αιώνα, στην μετά- κορωνοϊό εποχή – με την Μεθοδολογία της EXES Strategy Consultants

Γενικές Πληροφορίες:

Ημερομηνίες : 1^η, 8, 15 και 22 Μαρτίου 2022

Ώρες: 9.30 - 12:45 (1 & 15 Μαρτίου) 9.30-13.45 (8 & 22 Μαρτίου)

Διάρκεια: 14 Ώρες

CPD Units: 14

Χώρος Διεξαγωγής: Διαδικτυακά- Online

Κόστος Συμμετοχής : €0 + €323 ΦΠΑ

Αρχικό κόστος ανά συμμετοχή: € 1700 συν €323 ΦΠΑ

Επιχορήγηση ΑνΑΔ: € 1700

- Ο ΦΠΑ υπολογίζεται με βάση το αρχικό κόστος του σεμιναρίου καθώς δεν επιχορηγείται από την ΑνΑΔ
- Το αναγραφόμενο κόστος αφορά δικαιούχους επιχορήγησης .

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ ως Ζωτικής Σημασίας. Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.

- Το ATIsseminar σε συνεργασία με την EXES Strategy Consultants προσφέρει το σεμινάριο: **Ανάπτυξη Επιχειρήσεων τον 21ο Αιώνα, στην μετά- κορωνοϊό εποχή - με την Μεθοδολογία της EXES Strategy Consultants.**

Πρόγραμμα Ζωτικής Σημασίας

Το πρόγραμμα αυτό θεωρείται Ζωτικής Σημασίας και περιλαμβάνει 14 ώρες εκπαίδευσης και 6 ώρες επίσκεψη του εκπαιδευτή σε ρόλο συμβούλου στην κάθε επιχείρηση που θα λάβει μέρος. Στόχος της επίσκεψης είναι η εξατομίκευση των όσων θα διδαχθούν και η εφαρμογή τους στις ξεχωριστές ανάγκες της κάθε επιχείρησης/οργανισμού.

Εισαγωγή στο πρόγραμμα

Οι επιχειρήσεις όλων των μεγεθών αναζητούν συνεχώς τρόπους να αναπτυχθούν και να ευημερήσουν σε ένα δύσκολο, ευμετάβλητο και ανταγωνιστικό περιβάλλον. Οι προκλήσεις ταλανίζουν επιχειρήσεις όλων των μεγεθών.

Η σκληρή πραγματικότητα της νεοφυούς επιχειρηματικότητας μας έχει διδάξει ότι τέσσερις στις πέντε περίπου επιχειρήσεις παύουν τις εργασίες τους μέσα στα πρώτα πέντε χρόνια λειτουργίας τους. Για τις επιχειρήσεις αυτές η ανάπτυξη δεν επιτυγχάνεται στο βαθμό που θα επιτρέψει στην επιχείρηση να είναι οικονομικά υγιής και βιώσιμη.

Δυστυχώς πολλές μικρές επιχειρήσεις οι οποίες επιτυγχάνουν να επιβιώσουν, εξασφαλίζουν περιορισμένες οικονομικές απολαβές στους ιδιοκτήτες τους, λόγω χαμηλής κερδοφορίας. Η ανάληψη επιχειρηματικού ρίσκου επιζητεί ανταμοιβή πέραν ενός μισθού τον οποίο θα μπορούσε να εξασφαλίσει ο επιχειρηματίας εργαζόμενος ως υπάλληλος σε οποιαδήποτε άλλη επιχείρηση.

Όμως, οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι και η αβεβαιότητα επιβίωσης ελλοχεύουν ακόμη και σε επιχειρήσεις με ιστορία δεκαετιών αλλά και αιώνων!

Η πρόσφατη οικονομική κρίση, η οποία προήλθε από την πανδημία κορωνοϊού, μας υπενθύμισε ότι καμία επιχείρηση δεν είναι πλέον ασφαλής. Θύμα της κρίσης αυτής έπεσαν πολυεθνικοί κολοσσοί με μακρά ιστορία όπως η εταιρία ενοικιάσεων Hertz, η αλυσίδα καταστημάτων Pizza Hut και η αλυσίδα γυμναστηρίων Gold's Gym. Επίσης, η κρίση ανάγκασε πολλές εταιρείες αερομεταφορών και όχι μόνο, να αναζητήσουν κρατική βοήθεια και υπέρμετρο δανεισμό για να αποφύγουν την χρεοκοπία.

Στον ανταγωνιστικό κόσμο των επιχειρήσεων, δεν υπάρχει μαγική ή εύκολη συνταγή για ανάπτυξη και ευημερία επιχειρήσεων. Το επιχειρηματικό περιβάλλον μεταβάλλεται διαρκώς, αλλάζοντας τους κανόνες του παιχνιδιού και αναγκάζοντας τις επιχειρήσεις να βρίσκονται σε φάση διαρκούς αλλαγής, αντιμέτωπες με αυξημένα επίπεδα κινδύνου και ρίσκου.

Παράλληλα, η τεχνολογία εξελίσσεται συνεχώς προσθέτοντας τόσο ευκαιρίες για όσους υιοθετούν έγκαιρα τις κατάλληλες νέες τεχνολογίες, αλλά και κινδύνους για όσους δεν προσαρμόζονται.

Στο δύσκολο αυτό επιχειρηματικό περιβάλλον, οι επιχειρήσεις χρειάζονται ένα οδηγό και ένα πλαίσιο ανάπτυξης για να μπορέσουν να αναπτυχθούν σε περιόδους ευμάρειας αλλά και να επιβιώσουν σε περιόδους κρίσης.

Ο εκπαιδευτής, Γιώργος Χαραλαμπίδης, μετά από 30 χρόνια εξειδίκευσης στην ανάπτυξη επιχειρήσεων και έργα σε 8 χώρες, έχει δημιουργήσει μία ολοκληρωμένη Μεθοδολογία Ανάπτυξης και Οργάνωσης Επιχειρήσεων. Η υλοποίηση της μεθοδολογίας αυτής αποτελεί την κύρια συμβουλευτική υπηρεσία της εταιρίας του τα τελευταία δέκα χρόνια.

Στόχοι Κατάρτισης

Μερικοί από τους στόχους του προγράμματος είναι οι πιο κάτω

Με την συμπλήρωση του προγράμματος κατάρτισης οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση :

- Να επεξηγούν, αναπτύσσουν και εφαρμόζουν την Μεθοδολογία Ανάπτυξης Επιχειρήσεων της EXES
- Να προσδιορίζουν τις περιοχές Βελτίωσης της επιχείρησής τους
- Να κατονομάζουν την Διαδικασία Διαμόρφωσης Στρατηγικής
- Να ερμηνεύουν Οικονομικές Καταστάσεις
- Να ανακαλύψουν τις κύριες προκλήσεις τις οποίες αντιμετωπίζει η επιχείρηση
- Να επιλύουν προβλήματα τα οποία εμποδίζουν την πρόοδο της επιχείρησής τους
- Να σχεδιάζουν και να υποστηρίζουν μελλοντικούς στόχους για την επιχείρησή τους
- Να επιλέγουν αποτελεσματικούς τρόπους ανάπτυξης πωλήσεων
- Να υπολογίζουν τις χρηματοοικονομικές ανάγκες της επιχείρησής τους
- Να υλοποιούν σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων και ενέργειες marketing
- Να παροτρύνουν συναδέλφους τους να υλοποιούν επιχειρηματικές βελτιώσεις
- Να αντιμετωπίζουν χρηματοοικονομικές προκλήσεις

Καθώς και

- Να συντάσσουν Διαγνωστική Μελέτη για την επιχείρησή τους
- Να επιλέγουν μελλοντικούς επιχειρηματικούς στόχους για την επιχείρησή τους
- Να αναπτύσσουν Σχέδιο Ανάπτυξης Πωλήσεων για την επιχείρησή τους

- Να κατασκευάζουν Προβλέψεις Ταμειακών Ροών
- Να αντιμετωπίζουν προβλήματα αποτελεσματικά με βάση την Μεθοδολογία Ανάπτυξης Επιχειρήσεων της EXES
- Να αντιληφθούν τη αναγκαιότητα για ενεργοποίησης της διοικητικής ομάδας και των εργαζομένων στην επιχείρηση
- Να εκτιμούν την συνεισφορά διαφορετικών τμημάτων και εξειδικεύσεων στην επιτυχία της επιχείρησης
- Να εφαρμόζουν μια ολοκληρωμένη Μεθοδολογία Ανάπτυξης της επιχείρησης

Σε ποιους απευθύνεται

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα κατάρτισης απευθύνεται σε άτομα που επιθυμούν να αποκτήσουν εκπαίδευση σε ένα ολοκληρωμένο και πρωτοποριακό Πλαίσιο Ανάπτυξης Επιχειρήσεων το οποίο μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε όλες τις φάσεις του οικονομικού κύκλου (ανάπτυξη, ύφεση, ανάκαμψη κλπ). Τα άτομα αυτά μπορούν να αποτελούν ενεργούς ιδιοκτήτες, μέτοχους, καθώς και υπεύθυνους, ανώτερα και ανώτατα στελέχη επιχειρήσεων, χωρίς να απαιτείται κάποιο επιστημονικό προφίλ ή συγκεκριμένη εμπειρία ή γνώσεις.

Συγκεκριμένα το πρόγραμμα κατάρτισης απευθύνεται σε :

- Ιδιοκτήτες ενεργά ασχολούμενους με την επιχείρηση
- Εκτελεστικά Μέλη Διοικητικού Συμβουλίου και Γενικούς Διευθυντές
- Διευθυντές ή Υπεύθυνους σε Διευθύνσεις ή Τμήματα με ευθύνες σχετικές με την ανάπτυξη της επιχείρησης, όπως ενδεικτικά:
 - Υπεύθυνοι Ανάπτυξης
 - Υπεύθυνοι Πωλήσεων
 - Υπεύθυνοι Marketing
 - Υπεύθυνοι Οικονομικού Τμήματος

Πιστοποίηση

Θα δοθεί Πιστοποιητικό Κατάρτισης στους συμμετέχοντες που θα ολοκληρώσουν με επιτυχία το πρόγραμμα. Η απόδοση του Πιστοποιητικού θα γίνει κατά την ολοκλήρωση του Ενδοεπιχειρησιακού μέρους. Θέματα Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Λεπτομέρειες του προγράμματος

Το πρόγραμμα θα καλύψει τα πιο κάτω επιμέρους θέματα:

Ημέρα 1

Κρίση Κορωνοϊού & Επιχειρήσεις

- Ανάλυση των επιπτώσεων της κρίσης κορωνοϊού σε επίπεδο οικονομίας αλλά και επιχείρησης.

Μεθοδολογία Ανάπτυξης Επιχειρήσεων EXES & Στάδιο A: Βελτίωση

- Εισαγωγή στην Μεθοδολογία Ανάπτυξης Επιχειρήσεων με σύντομη αναφορά στα 4 Στάδια και τους 12 Πυλώνες
- Επεξήγηση του Σταδίου A: Βελτίωση και ανάλυση των περιοχών οι οποίες αποτελούν την βάση για αξιολόγηση της επιχείρησης.

Στρατηγική

- Η ενότητα είναι βασισμένη στην Μεθοδολογία Διαμόρφωσης Στρατηγικής της EXES

Marketing

- Εισαγωγή στην μεθοδολογία Marketing με ορισμούς, βασικές έννοιες και εργαλεία τα οποία χρησιμοποιούνται από τις επιχειρήσεις με έμφαση στο Digital Marketing και την χρήση Κοινωνικών Δικτύων τόσο για ενίσχυση του ονόματος (Branding) όσο και για ενεργοποίηση υποψηφίων πελατών (Sales Activation).

Ημέρα 2

Πωλήσεις

- Εισαγωγή στο Ολοκληρωμένο Σύστημα Πωλήσεως της EXES (ΟΣΠΕ). Στρατηγική Πωλήσεων, Οργάνωση Πωλήσεων, Διαχείριση Υφιστάμενων Πελατών και Εξεύρεση Νέων Πελατών.
- Εκπαίδευση στην Μεθοδολογία Πωλήσεων της EXES.
- Συμπλήρωση Εργαλείου «Σχέδιο Ενεργειών Πωλήσεων

Χρηματοοικονομικά

- Τεχνικές Μείωσης Κόστους και παραδείγματα
- Τρόποι ενίσχυσης ρευστότητας της επιχείρησης και παραδείγματα εταιρειών που εφάρμοσαν τη μεθοδολογία EXES
- Συμπλήρωση Εργαλείου «Προβλέψεις Ταμειακών Ροών»

Οργάνωση

- Λειτουργική Αριστεία, Ανθρώπινο Δυναμικό, Ηγεσία & Κουλτούρα
- Οργανωτική Δομή, Διαδικασίες, Αγορές & Υποδομές, Τεχνολογία & Καινοτομία, Συνεχής Βελτίωση

Ενδοεπιχειρησιακή Κατάρτιση –

Το ενδοεπιχειρησιακό μέρος της κατάρτισης έχει διπλό στρατηγικό στόχο Ζωτικής σημασίας για τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις: εκπαιδευτικό – συμβουλευτικό, αλλά και στόχο παραγωγής αποτελέσματος για την κάθε συμμετέχουσα επιχείρηση.

Βελτίωση

- Παρουσίαση της Διαγνωστικής Μελέτης Εταιρίας από τον/τους συμμετέχοντες. Συζήτηση για τις αναλύσεις και τα συμπεράσματα.

Στρατηγική

- Παρουσίαση των Στρατηγικών Στόχων της εταιρίας από τον/ τους συμμετέχοντες. Συζήτηση για τις οικονομικές και εμπορικές αναλύσεις της επιχείρησης.

Πωλήσεις

- Παρουσίαση του Σχεδίου Ανάπτυξης Πωλήσεων της εταιρίας από τον/ τους συμμετέχοντες. Συζήτηση για τις αναλύσεις πωλήσεων οι οποίες πραγματοποιήθηκαν.

Marketing

- Παρουσίαση του Σχεδίου Ενεργειών Marketing από τον/ τους συμμετέχοντες. Συζήτηση για τις αναλύσεις Marketing και τα συμπεράσματα.

Χρηματοοικονομικά

- Παρουσίαση των Προβλέψεων Ταμειακών Ροών από τον/ τους συμμετέχοντες. Συζήτηση για τις οικονομικές αναλύσεις οι οποίες πραγματοποιήθηκαν.

Άλλες λεπτομέρειες

- **Χώρος:** Διαδίκτυο- ZOOM
- **Ημερομηνίες:**

Ιδρυματικό μέρος	01/03/2022	9:30 – 13:45
Ιδρυματικό μέρος	08/03/2022	9:30 – 12:45
Ιδρυματικό μέρος	15/03/2022	9:30 – 13:45
Ιδρυματικό μέρος	22/03/2022	9:30 – 12:45
Ενδοεπιχειρησιακό μέρος	23/03/2022 – 30/06/2022	9:00 – 16:00

- **Δικαίωμα συμμετοχής:** Το δικαίωμα συμμετοχής είναι μηδενικό. Συγκεκριμένα το αρχικό κόστος ανέρχεται στα €1700 + 19% Φ.Π.Α. Οι δικαιούχοι επιχορήγησης θα συμμετέχουν με μηδενική συμμετοχή και το τελικό ποσό που θα πληρωθεί από τους συμμετέχοντες ανέρχεται μόνο στο ποσό του Φ.Π.Α., το οποίο και επιστρέφεται.

- **Γλώσσα εκπαίδευσης:** Ελληνική
- **Πληροφορίες:** Άρης Τσιγαράς, τηλ. 22253601, email: info@atiseminar.com
a.tsigaras@atiseminar.com
- **Τελευταία ημέρα εγγραφής:** Η δήλωση συμμετοχής μαζί με τα δικαιώματα, πρέπει να αποσταλούν στο ATIsseminar το αργότερο μέχρι τις 21 Φεβρουαρίου 2022. Στις δηλώσεις συμμετοχής θα τηρηθεί σειρά προτεραιότητας.
- Συστήνεται η κάθε επιχείρηση να συμμετέχει με περισσότερα από ένα άτομα ώστε η ομάδα που θα λάβει μέρος να μπορέσει να εφαρμόσει τις εισηγήσεις και προτάσεις του εκπαιδευτή συμβούλου στο κάθε τμήμα της επιχείρησης.

Σύντομο Βιογραφικό Εκπαιδευτή

Εκπαιδευτής προγράμματος είναι ο Γιώργος Χαραλαμπίδης, με πολυετή διεθνή και συμβουλευτική εκπαιδευτική εμπειρία.



Ο Γιώργος Χαραλαμπίδης είναι Σύμβουλος Επιχειρήσεων με εμπειρία 30 ετών στη Συμβουλευτική & Ανάπτυξη Επιχειρήσεων, έχοντας εργαστεί σε διευθυντικές θέσεις στην Ernst & Young Λονδίνου, PwC Αθήνας και σε κορυφαίο τουριστικό όμιλο στο Λονδίνο.

Κατά τη διάρκεια της σταδιοδρομίας του έχει συνεργαστεί με πολυεθνικές εταιρείες, όπως BP, Lloyd's of London, Cadbury Schweppes, Athens International Airport, Titan, Bacardi κ.α. και με δεκάδες μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Συνολικά, έχει ολοκληρώσει έργα σε περισσότερους από 90 διαφορετικούς επιχειρηματικούς κλάδους και 8 χώρες στην Ευρώπη και Μέση Ανατολή.

Ως αποτέλεσμα της εμπειρίας αυτής, ο Γιώργος Χαραλαμπίδης δημιούργησε την ολοκληρωμένη Μεθοδολογία Ανάπτυξης και Οργάνωσης Επιχειρήσεων. Η υλοποίηση της μεθοδολογίας αυτής αποτελεί την κύρια συμβουλευτική υπηρεσία της εταιρίας του, EXES Strategy Consultants, τα τελευταία δέκα χρόνια..