

TURN AROUND MANAGEMENT / FINANCIAL CRISIS MANAGEMENT FOR SMEs IN CYPRUS

(100% ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ ΑΠΟ ΑΝΑΔ)

Ημερομηνίες Διεξαγωγής : **09 & 10/ 03/ 2021**

Τρόπος Διεξαγωγής: **ONLINE μέσω υπηρεσίας τηλεδιάσκεψης**

*Το πρόγραμμα έχει διάρκεια 14 ώρες και θα διεξαχθεί σε δύο διαδικτυακές συναντήσεις.

[ΔΗΛΩΣΗ
ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ
ΠΑΗΣΤΕ ΕΛΩ](#)



Η πανδημία του κορωνοϊού έχει θέσει σε συναγερμό την παγκόσμια οικονομία, αφού έχει προκαλέσει τεράστια οικονομικά προβλήματα τόσο στις οικονομίες των χωρών γενικότερα, όσο και στις επιχειρήσεις ειδικότερα.

Ωστόσο, οι επιπτώσεις της κρίσης θα είναι εντονότερες ιδιαίτερα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις / οργανισμούς. Οι επιχειρήσεις αυτές θα συνεχίσουν να αντιμετωπίζουν σημαντικά οικονομικά προβλήματα λόγω των πολλών διαρθρωτικών και ανταγωνιστικών αλλαγών που έχουν δημιουργηθεί στην οικονομία. Οι αλλαγές στους όρους πίστωσης, η αυξημένη ανταγωνιστικότητα και η μειωμένη κερδοφορία λόγω της εμφάνισης μεγάλων επιχειρήσεων αλλά και της περιορισμένης πρόσβασης στη τεχνολογία, είναι μερικά από τα πολλά προβλήματα που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις του τόπου μας.

Το συγκεκριμένο επιμορφωτικό πρόγραμμα είναι σχεδιασμένο να βοηθήσει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να εφαρμόσουν ένα στρατηγικό και δομημένο πλαίσιο διαχείρισης χρηματοπιστωτικών κρίσεων. Χρησιμοποιεί τη μέθοδο της καμπύλης ανάκαμψης (Turn-around Curve), η οποία μας επιτρέπει να κατανοήσουμε την κατάσταση στην οποία βρίσκεται η επιχείρηση σε περιόδους κρίσεων, ώστε να λαμβάνονται έγκαιρα οι σωστές αποφάσεις. Επιπρόσθετα, θα αναλυθούν και θα επεξηγηθούν με πρακτικό τρόπο εργαλεία και μοντέλα όπως: Porter's Value Chain και Competitive Advantage καθώς και μοντέλα χρηματοοικονομικής ανάλυσης (Risk Analysis, Profit Center Analysis, Overhead allocation and Break-even Analysis).

Ολοκληρώνοντας το πρόγραμμα οι συμμετέχοντες θα μπορέσουν να αναπτύξουν ένα δυναμικό χρηματοοικονομικό μοντέλο που θα τους επιτρέπει, αφού εκτιμήσουν την παρούσα κατάσταση για την επιχείρηση/οργανισμό τους, να λαμβάνουν όλα τα κατάλληλα μέτρα διαχείρισης της κρίσης και δραστηκής επιχειρηματικής ανάκαμψης (Turn-around Management).

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος οι καταρτιζόμενοι θα είναι σε θέση να:

- απαρτιθούν τους επιχειρηματικούς κινδύνους για την επιχείρηση/ οργανισμό τους, να περιγράψουν τις διαφορετικές πηγές κινδύνων και να αξιολογούν τα επίπεδα αντοχής τους.
- εντοπίζουν έγκαιρα μια πιθανή κρίση και να επιμετρούν σωστά το μέγεθος της επικινδυνότητας της για την επιχείρηση/ οργανισμό τους.

- επεξηγούν και να αναλύουν τη Στρατηγική των Εταιρικών Λειτουργιών (Strategic Corporate Operations) με την χρησιμοποίηση και αξιοποίηση συγκεκριμένων εργαλείων και μοντέλων ανάλυσης (Value Chain and Competitive Advantage Models).
- ερμηνεύουν τις επιδράσεις πάνω σε σημαντικές οικονομικές καταστάσεις όπως το λογαριασμό κερδών-ζημιών (Profit-loss Account), ταμειακής ροής (cash flow) και ισολογισμού (balance sheet).
- επιμετρούν επακριβώς την επικερδότητα που προκύπτει από κάθε πελάτη, στηριζόμενοι στο πραγματικό κόστος των προϊόντων/ υπηρεσιών που πωλούν (θα αναλυθούν τρεις συγκεκριμένες μεθοδολογίες).
- αναπτύσσουν στρατηγική δραστικής Επιχειρηματικής Ανάκαμψης (Turn-Around Management) και μεθόδους επαναφοράς της επιχείρησης/ οργανισμού τους σε τροχιά κερδοφορίας.
- επιλέγουν σωστές μεθόδους διαχωρισμού/ κατηγοριοποίησης των πελατών τους με στόχο την μεγιστοποίηση του κέρδους τους.
- συνεργάζονται για τον καλύτερο συντονισμό των διαφόρων λειτουργιών της επιχείρησης τους και συγκεκριμένα των πωλήσεων, των προμηθειών, της διανομής και της διαχείρισης των αποθεμάτων τους.
- διαχειρίζονται και αντιμετωπίζουν αποτελεσματικά τους κινδύνους που εμπεριέχονται σε περιόδους κρίσεων για τις επιχειρήσεις/ οργανισμούς τους

Περιγραφή Υποψηφίων:

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε **Ιδιοκτήτες, Γενικούς Διευθυντές, Διευθυντές και Υποδιευθυντές Τμημάτων και γενικά σε Επιστημονικό προσωπικό μικρομεσαίων επιχειρήσεων και οργανισμών** που έχει υπεύθυνη θέση αναφορικά με τις πωλήσεις, την διανομή, την διαχείριση αποθεμάτων, την εξυπηρέτηση των πελατών, το Μάρκετινγκ και γενικά το στρατηγικό σχεδιασμό.

Δομή του προγράμματος:

Το πρόγραμμα είναι πρακτικής φύσης και περιλαμβάνει τόσο Ιδρυματική (14 ώρες) όσον και Ενδοεπιχειρησιακή κατάρτιση. Ο εκπαιδευτής θα πραγματοποιήσει επίσκεψη 7 ωρών σε κάθε συμμετέχουσα επιχείρηση για εξειδικευμένη επί τόπου μελέτη και συζήτηση των εφαρμογών που θα πρέπει να λάβουν χώρα στη συγκεκριμένη επιχείρηση σε σχέση με το αντικείμενο του προγράμματος.

Εκπαιδευτής:

Το εν λόγω Επιμορφωτικό πρόγραμμα θα διδάξει ο ξένος εμπειρογνώμονας κ. **Philip Ammerman**. Το πρόγραμμα θα διεξαχθεί στην Αγγλική γλώσσα, όμως συζητήσεις και παρεμβάσεις μπορούν να γίνουν και στην Ελληνική γλώσσα.

Δικαίωμα Συμμετοχής: (€1785 + **€339.15 Φ.Π.Α.**)

Το πρόγραμμα έχει εγκριθεί από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού (ΑνΑΔ) ως πρόγραμμα ζωτικής σημασίας.

Το σεμινάριο επιχορηγείται εξ' ολοκλήρου από την ΑνΑΔ και ως εκ τούτου δεν υπάρχει οποιαδήποτε οικονομική επιβάρυνση για τις επιχειρήσεις, εξαιρουμένου του Φ.Π.Α. (€339.15). Να σημειωθεί ότι και το Φ.Π.Α. επιστρέφεται στις εταιρείες και δεν αποτελεί κόστος για τις επιχειρήσεις.

Πρόκειται πραγματικά για μια **ανεπανάληπτη και οικονομικά συμφέρουσα** ευκαιρία που προσφέρεται για αναβάθμιση των Κυπριακών Επιχειρήσεων αφού το πραγματικό κόστος συμμετοχής, αν δεν υπήρχε η επιχορήγηση της Αρχής, θα ήταν τουλάχιστον **€1785 το άτομο**. Προτρέπονται όλες οι επιχειρήσεις όπως εκμεταλλευθούν στο έπακρο την ευκαιρία για συμμετοχή στο εν λόγω πρόγραμμα.

Πιστοποιητικό Παρακολούθησης:

Το ΚΕΒΕ θα εφοδιάσει όλους τους συμμετέχοντες με Πιστοποιητικό Παρακολούθησης.

Δηλώσεις Συμμετοχής:

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται όπως συμπληρώσουν **ηλεκτρονικά** τη σχετική δήλωση συμμετοχής πατώντας **ΕΔΩ το αργότερο μέχρι την Τρίτη 2 Μαρτίου 2021.**

Η πρακτική φύση και ο τύπος του προγράμματος θέτουν περιορισμούς στον αριθμό των συμμετοχών, γι' αυτό οι αιτήσεις θα γίνονται δεκτές με σειρά προτεραιότητας.

Για περισσότερες πληροφορίες ή διευκρινίσεις παρακαλώ επικοινωνήστε με την κα. Ζωή Πιερίδου, Λειτουργό ΚΕΒΕ, στα τηλ. 22889746/ 22889840, email: z.pieridou@ccci.org.cy.

Με εκτίμηση,
Χρίστος Ταντελής
Ανώτερος Λειτουργός ΚΕΒΕ

ΤΡΟΠΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

1. Με Επιταγή στο όνομα του ΚΕΒΕ
2. Κατάθεση στους πιο κάτω λογαριασμούς:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 0194-12-006537

IBAN NO.: CY 16 0020 0194 000 000 12 0065 3700

BIC: BCYR CY2N

3. Μέσω της Υπηρεσίας JCC SMART πατώντας στον σύνδεσμο: <https://www.iccsmart.com/e-bill/32522039>

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 121-01-013924-01

IBAN NO.: CY25005001210001210101392401

BIC: HEBACY2N

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑναΑ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με εγγυησιακούς τόνους, οι οποίοι εκπληρώνουν τα κριτήρια της ΑναΑ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



***Ακολουθεί το Αναλυτικό Πρόγραμμα του σεμιναρίου.**

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Tuesday 09/03/2021

Value Chain Analysis and Profitability

- 08.45-09.45 (1.00) **Introduction**
Financial Crises: Types and Impacts
- The 2000 dot.com crisis in Cyprus
 - The 2008 global financial crisis
 - The 2013 bail-in crisis
 - The 2020 COVID-19 crisis
 - Typical impacts on SMEs.
 - Duration, timing and warning signs
- 09.45-11.00 (1.25) **Risk Management**
- Understanding risk management, including systemic risk, competitor risk, technological risk, customer risk, "acts of god" (fire, flooding, disease, war), and black swan events
 - Modelling risks, chances of occurring and impacts
 - Risk mitigation methods (introduction)
 - Crisis management introduction
- 11.00-11.15 (0.25) **COFFEE BREAK**
- 11.15-13.00 (1.75) **Modelling and Analysing Strategic Corporate Operations**
- Value stream mapping: from raw materials to final consumption
 - Porter Value Chain Model
 - Porter Competitive Advantage Model
 - Porter Five Forces Model
 - Integrating strategic analysis with risk assessment
 - Integrating strategic analysis with corporate profit/loss
 - Understanding key indicators in modelling: speed, processing steps, defects, quality, time to payment, discounts/rebates, etc.
- 13.00-14.00 (1.00) **LUNCH BREAK**
- 14.00-15.00 (1.00) **Basic Corporate Finance**
- Understanding the P/L statement
 - Understanding the cash flow statement
 - Understanding the balance sheet statement
 - Methods for measuring sales & gross profitability per customer
 - Developing the profit centre approach
 - Examples / case studies of profit centres
- 15.00-15.45 (0.75) **Measuring the Cost of Sales**
- Modelling workflow in a company: what steps create costs?
 - Calculating average break-even per order; per delivery
- 15.45-16.00 (0.25) **COFFEE BREAK**
- 16.00-17.15 (1.25) **Measuring the Cost of Sales**
- Differentiating statutory P/L statement
 - Allocating overheads by work share, SKU orders, other metrics
 - Methods for measuring net profitability per customer

Case Study: Measuring Net Customer Profitability in a Cypriot Distribution or Manufacturing Disguised Example (selected according to area of relevance to the participants). Three Methodologies will be shown during the training session

Wednesday 10/03/2021

Turn-Around Management and Financial Crisis Management

08.45-11.00 (2.25) **Turn-Around Management Diagnosis**

- Defining the current status of profitability and business
- Outlining options for change – defining a turn around management plan
- Sales and pricing scenarios and sensitivities
- Changing operations and business processes
- Developing management consensus
- Gaining external sources of finance: loans, grants, equity, etc.

The fundamental strategies to be discussed during all modules in this day are to cut costs versus increase sales. Both fundamental options are looked at in depth and inform the subsequent modules. Each option is designed to be modelled in the financial analysis completed in the previous day's module.

Case Study: Quantifying the Turn-Around Management Process in a Cypriot Distribution or Manufacturing Disguised Example (selected according to area of relevance to the participants)

11.00-11.15 (0.25)

COFFEE BREAK

11.15-13.00 (1.75) **Customer Segmentation and Pathways to Change**

- Cutting Costs and/or Raising Sales
- Non-financial segmentation (potential vs. attractiveness)
- Financial segmentation (Pareto, A-B-C, x-y-z)
- Purchase characteristics and profiling
- Contract – order variability and sensitivities
- Relating sales and order profitability to turn around management – key indicators and means of optimising profits

Case Study and Methodologies: Segmentation and Customer Change Strategies from Cypriot Distribution or Manufacturing Disguised Examples.

13.00-14.00 (1.00)

LUNCH BREAK

14.00-16.00 (2.00) **Optimising Production and Industrial Operations***

- Producing to Order
- Lean and "Semi-Lean" manufacturing principles
- New methods of shared cost manufacturing
- Optimising profitability in manufacturing – relation with the turn-around management plan and key indicators.

Optimising Distribution and Logistics Operations*

- Physical Structure of Inventory Management
- Shelf Space, Positioning, Flow
- Stock Picking / Merchandising Planning
- Delivery Effectiveness; Schedules and Route Planning
- Relating distribution and logistics to the turn-around management plan and means of optimising profitability.

Case Study and Methodologies: Optimising Profitability in Manufacturing

Case Study and Methodologies: Optimising Profitability in Distribution

16.00-16.15 (0.25)

COFFEE BREAK

16.15-17.15 (1.00) **Turn Around Management Planning: Summary of Measures**

- Making Decisions: Cutting Costs and/or Raising Sales
- The 100-day Turn-Around Plan
- Crisis Management Teams and the Role of the Chief Executive
- Authorising Expenditure / Cutting Fixed and Variable Costs
- Improving Sales / Improving Cash Flow
- Managing and Mitigating Risk: Summary

Discussion & Conclusion