

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΑ · ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ · ΔΙΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ



2⁰⁵ | 3⁰⁵ 2012
Φεβρουάριος | Μάρτιος



2⁰⁵ | 3⁰⁵ 2102
Φεβρουάριος | Μάρτιος

Επενδύστε στη **Υ**νώση



Ελληνική εταιρεία Διοίκησης επιχειρήσεων

Ο σκοπός της ΕΕΔΕ είναι να αναπτύξει σωστά στελέχη, και προς αυτή την κατεύθυνση καταβάλλουμε με συνέπεια κάθε προσπάθεια.

Τα εκπαιδευτικά προγράμματα της ΕΕΔΕ σπλιίζουν τα στελέχη σας με ικανότητες, έτσι ώστε να μπορούν να ανταπεξέλθουν στις καθημερινές ανάγκες και να εκμεταλλευτούν μελλοντικές ευκαιρίες.

Για την κάλυψη των αναγκών των επιχειρήσεων, η ΕΕΔΕ προσφέρει ένα ευρύ φάσμα εκπαιδευτικών προγραμμάτων. Τα προγράμματα αυτά καλύπτουν ουσιαστικά κάθε δραστηριότητα του μάνατζμεντ και χωρίζονται σε διακεκριμένες δέσμες.

Τα διεπιχειρησιακά προγράμματα επίσης μπορεί να προσφερθούν και προσαρμοσμένα στις ανάγκες της επιχείρησης.

Η ενδοεπιχειρησιακή εκπαίδευση ακολουθεί στάδια για τη μέγιστη απόδοση όπως:

- ✓ Έρευνα προσδιορισμού εκπαιδευτικών αναγκών
- ✓ Ενημέρωση της επιχείρησης για το σχεδιασμό και την ανάπτυξη του προγράμματος
- ✓ Εκτέλεση του προγράμματος με τις σύγχρονες μορφές εκπαίδευσης
- ✓ Έλεγχο αποτελεσμάτων του εκπαιδευτικού προγράμματος



Εκπαιδευτικά Προγράμματα

- 1** Certified Public Accountants
 - 2** Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα στη Διοίκηση Επιχειρήσεων
 - 3** Οικονομικές Γνώσεις για μη Οικονομικά Στελέχη
 - 4** Σύγχρονο Εργασιακό Περιβάλλον & Ασφαλιστική Μεταρρύθμιση
 - 5** Δεν Ξέρω, Δεν Είδα, Δεν Άκουσα!
 - 6** Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Γραμματέων Διευθύνσεως
 - 7** Key Account Management
 - 8** Win - Win Selling
 - 9** Τι είπες τώρα;
 - 10** Diploma in Sales Management
 - 11** Μακροχρόνιο Πρόγραμμα Βοηθών Λογιστών
 - 12** Σύγχρονες Τεχνικές για Αποτελεσματικές Πωλήσεις
 - 13** Ολοκληρωμένη Εκπαίδευση στην Οργάνωση Αποθήκης
1^ο: Η Αποθήκη και ο εξοπλισμός της – Επενδύστε σοφά, αξιοποιήστε το κάθε ένα ευρώ σε όφελός σας
 - 14** Μακροπρογραμματισμός στο Excel
 - 15** Being a Leader
 - 16** Βελτίωση Ικανοτήτων Διοίκησης και Οργανωσιακή Συμπεριφορά
 - 17** Επαγγελματική Εξυπηρέτηση Πελατών
 - 18** Ανακαλύπτοντας το Μοντέλο Επιχειρηματικής Αριστείας EFQM
 - 19** Πιστοποιημένη Εκπαίδευση Αξιολογητών για το Διεθνές Πρόγραμμα Πιστοποίησης Επιχειρήσεων "EFQM Committed to Excellence"
 - 20** Ολοκληρωμένο Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Διοίκησης Πιστώσεων
 - 21** Πώς να Χειρίζεστε το Χρόνο σας πιο Αποτελεσματικά
 - 22** Certificate in Key Account Management
 - 23** Δύο Βήματα Μπροσ, Μισό Πίσω - I
 - 24** Human Resources Development
 - 25** Βασικό Πρόγραμμα Μάνατζμεντ
 - 26** Διαχείριση Κρίσεων
 - 27** Δύο Βήματα Μπροσ, Μισό Πίσω - II
 - 28** Social Media Workshop
 - 29** Advanced Business Logistics
 - 30** Η Τεχνική των Διαπραγματεύσεων
- Δήλωση Συμμετοχής
Γενικές Πληροφορίες

Certified Public Accountants

10/2/2012 - 6/7/2013

14659

Η Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ) στο πλαίσιο της ανάπτυξης νέων πιστοποιημένων προγραμμάτων προσφέρει το Πιστοποιημένο Πρόγραμμα Λογιστών-Ελεγκτών για να καλύψει τις ανάγκες της αγοράς. Το πρόγραμμα διεξάγεται σε συνεργασία με τον Επαγγελματικό Σύνδεσμο «The Association of Certified Public Accountants (Int)» της Αγγλίας.

Ο σύνδεσμος «**The Association of Certified Public Accountants (Int)**» αποτελεί επαγγελματικό σύνδεσμο Λογιστών-Ελεγκτών με διεθνή αναγνώριση ο οποίος έχει συσταθεί το 1979 και μετέφερε την έδρα του στο Λονδίνο το 1984.

ΣΚΟΠΟΣ

Σε ένα πολύπλοκο και συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον τα στελέχη των επιχειρήσεων, και ειδικότερα τα οικονομικά στελέχη, επιβάλλεται να ενημερώνονται συνεχώς και να εξειδικεύουν τις γνώσεις τους για να καλύψουν τις ανάγκες της αγοράς.

Ο τίτλος «Certified Public Accountants» είναι Διεθνώς αναγνωρισμένος και αποτελεί ένα από τα πλέον περιζήτητα επαγγέλματα.

Στην αναγνωρισμότητά του συντελούν:

- > Η εκπαίδευση των μελών του σε Διεθνή Πρότυπα (ελέγχου και λογιστικής)
- > Η προετοιμασία και προσαρμογή των σπουδαστών στο επιχειρηματικό περιβάλλον (business environment)
- > Η επιβολή τριετούς πρακτικής εξάσκησης πριν την απονομή του τίτλου
- > Η αυστηρή συμμόρφωση με τα Διεθνή Πρότυπα Επαγγελματικής Δεοντολογίας
- > Η υποχρέωση για συνεχή εκπαίδευση και μετά την ολοκλήρωση των σπουδών

ΓΙΑΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΤΟ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΕΤΕ

Το υψηλό επίπεδο ακαδημαϊκής και πρακτικής κατάρτισης που αποκτούν τα μέλη του Συνδέσμου, συντελεί στην ανάληψη πάντοτε Διευθυντικών θέσεων και καθηκόντων, τόσο στις εμπορικές όσο και τις βιομηχανικές επιχειρήσεις, επί οικονομικών θεμάτων και διαχείρισης. Τα μέλη του Συνδέσμου έχουν επιπλέον τη δυνατότητα να εργαστούν και σε Χρηματοοικονομικούς Οργανισμούς όπως είναι οι Εμπορικές Τράπεζες.

Τέλος, και όπου αυτό επιτρέπεται από την νομοθεσία και τους κανονισμούς της κάθε χώρας, μπορούν να εξασκήσουν το επάγγελμα του Ορκωτού Λογιστή Ελεγκτή.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το Πρόγραμμα μπορούν να παρακολουθήσουν Οικονομικά στελέχη επιχειρήσεων οι οποίοι είναι απόφοιτοι ΑΕΙ και ΤΕΙ, με κατεύθυνση στη λογιστική και οι οποίοι κατέχουν άδεια λογιστή/φοροτέχνη.

Δικαίωμα εγγραφής έχουν επίσης και όλοι οι απόφοιτοι Ελληνικών και ξένων Πανεπιστημίων ή Κολλεγίων και στους οποίους παρέχεται το δικαίωμα εξαιρέσεως από το να εξεταστούν σε ορισμένα μαθήματα του Συνδέσμου με τη βάση του μαθήματος προς μάθημα (subject to subject).

Ο αριθμός και το επίπεδο των εξαιρέσεως παρέχεται πάντοτε κατόπιν εξέτασης της κάθε περίπτωσης ξεχωριστά. Εξαιρέση από το δικαίωμα των εξετάσεων δεν μπορεί να δοθεί σε καμία περίπτωση από το τελευταίο επίπεδο (Professional 2).

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Professional 1

- Paper 1 Financial Accounting
- Paper 2 Auditing
- Paper 3 Strategic Management Accounting
- Paper 4 Management and Strategy

Professional 2

- Paper 1 Advanced Financial Accounting
- Paper 2 Audit Practice
- Paper 3 Financial Management



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Επιλεγμένη Ομάδα Εκπαιδευτών

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

10/2/2012 - 6/7/2013

Διεξάγεται Παρασκευή & Σάββατο ανά 15νθήμερο

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

330 ώρες

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 5000€

Μη Μέλη 6000€



9/3/2012 - 26/10/2013

14593

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Επιλεγμένη Ομάδα
Εκπαιδευτών

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

9/3/2012 - 26/10/2013
Διεξάγεται Παρασκευή &
Σάββατο ανά 15νήμερο

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

400 ώρες

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 6700€
Μη Μέλη 7000€

ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός του Προγράμματος είναι:

- > Η εκμάθηση των αρχών και της μεθοδολογίας του σύγχρονου επιστημονικού μάντζεμντ
- > Η ανανέωση και ο εκσυγχρονισμός των επαγγελματικών γνώσεων των στελεχών
- > Η ανάπτυξη της ικανότητας των στελεχών να συνεργάζονται αποτελεσματικά με άτομα διαφορετικής κοινωνικό-εκπαιδευτικής συγκρότησης και επαγγελματικής κατάρτισης
- > Η συστηματική ενημέρωση των στελεχών, γύρω από τις τάσεις που αναπτύσσονται με τη δραστηριότητα των επιχειρήσεων σε Ευρωπαϊκή και παγκόσμια κλίμακα (Multinational Environment), αλλά και για τις επιπτώσεις αυτών των τάσεων στη λειτουργία των επιχειρήσεων και οργανισμών στον Ελληνικό χώρο

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

- > Σε όλα τα ανερχόμενα στελέχη επιχειρήσεων και οργανισμών, πτυχιούχους ΑΕΙ, ΤΕΙ με τουλάχιστον τρία χρόνια εργασιακή εμπειρία
- > Σε επιχειρήσεις και οργανισμούς που επιδιώκουν να είναι έτοιμες να ανταγωνιστούν επιτυχώς σε τοπικό και διεθνές επίπεδο

ΜΕΘΟΔΟΙ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ

Χρησιμοποιούνται οι πλέον αποτελεσματικές μέθοδοι διδασκαλίας όπως, Simulation Games, Case Studies, Group Projects. Οι συμμετέχοντες, μπορούν να έλθουν σε επαφή με τα πλέον αποτελεσματικά εργαλεία διοίκησης, όπως το Personal Profile System, Time Management, Systems Theory, Market Modeling, κ.α.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Το πρόγραμμα ακολουθεί τρεις αλληλένδετες και μεθοδικά διαρθρωμένες φάσεις. Ανάλογα με τη σύνθεσή της ομάδας είναι δυνατόν να γίνουν μικρές αυξομειώσεις στις επιμέρους ενότητες, ώστε το πρόγραμμα να ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες των συμμετεχόντων.

Α' Φάση - Βασικά Μαθήματα

- > Πληροφοριακά Συστήματα Διοίκησης
- > Μάρκετινγκ I
- > Χρηματοοικονομική Λογιστική
- > Διοίκηση Κεφαλαίου Κινήσεως
- > Χρηματοοικονομική I
- > Οργανωτική Συμπεριφορά I
- > Παραγωγή

Β' Φάση - Μεσαία Μαθήματα

- > Μάρκετινγκ II
- > Χρηματοοικονομική II
- > Οργανωτική Συμπεριφορά II
- > Διοίκηση Ολικής Ποιότητας - Total Quality Management
- > Διοικητική Λογιστική
- > Διοίκηση Προσωπικού
- > Logistics
- > Διοίκηση Έργου - Project Management
- > Sales Management
- > Ηλεκτρονικό Εμπόριο

Γ' Φάση - Προχωρημένα Μαθήματα

- > Επιχειρησιακή Στρατηγική και Πολιτική
- > Επιχειρησιακό Παίγνιο
- > Business Plan

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το σεμινάριο απευθύνεται σε προσωπικό και στελέχη Πωλήσεων, Marketing, Credit, Προμηθειών, Παραγωγής, Logistics, IT, HR, καθώς και σε στελέχη Οικονομικών Υπηρεσιών & Λογιστηρίου με καθόλου ή μικρή εμπειρία σε οικονομικά θέματα.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Βασικές Αρχές Λογιστικής

- > Εισαγωγή - Βασικές έννοιες
- > Κατηγορίες λογαριασμών
- > Ισολογισμός
- > Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης
- > Πίνακας διάθεσης αποτελεσμάτων
- > Επιχείρηση και φορολογία

Ανάλυση Οικονομικών Καταστάσεων & Χρηματοοικονομικών Δεικτών

- > Ανάλυση ισολογισμού
- > Ανάλυση αποτελεσμάτων χρήσης
- > Έννοια και χρησιμότητα των δεικτών
- > Ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών

Πηγές Χρηματοδότησης των Επιχειρήσεων -

Βραχυπρόθεσμη/Μακροπρόθεσμη Χρηματοδότηση

- > Βραχυχρόνιος δανεισμός
- > Εμπορικές πιστώσεις
- > Χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων
- > Ομολογιακά δάνεια
- > Μακροχρόνιος δανεισμός

Διαχείριση Κεφαλαίου Κίνησης - Πιστωτική Πολιτική - Ταμειακός Προγραμματισμός

- > Πολιτική κεφαλαίων κίνησης
- > Πολιτική αποθεμάτων και πιστώσεων
- > Ταμειακός προγραμματισμός - Cash flow

Προϋπολογισμός, Απολογισμός, Έλεγχος, Κέντρα Κόστους - Τιμολογιακή Πολιτική

- > Διαδικασία κατάρτισης προϋπολογισμού / βραχυχρόνιου & μακροχρόνιου
- > Στάδια και λειτουργία του προϋπολογισμού
- > Αξιολόγηση του προϋπολογισμού - Budget
- > Κέντρα κόστους - Τομείς ευθύνης
- > Προϋπολογισμός ανά προϊόν - Τιμολογιακή πολιτική

Αξιολόγηση Επενδυτικών Αποφάσεων / Αποτίμηση Οικονομικών Μονάδων

- > Υπολογισμός τους κόστους κεφαλαίου με βάση το WACC και το CAPM
- > Αξιολόγηση επενδύσεων με τη μέθοδο της καθαρής παρούσας αξίας (NPV)
- > Αξιολόγηση επενδύσεων με τη μέθοδο του συντελεστή εσωτερικής απόδοσης (IRR)

Case Studies

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Ιωάννης Ζσιμάτος

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

20, 22, 23, 29/2 - 1/3/2012

ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 500€

Μη Μέλη 550€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Ιωάννης Ζσιμάτος, είναι πτυχιούχος του Οικονομικού τμήματος του Πανεπιστημίου Αθηνών. Είναι κάτοχος επίσης των Postgraduate Diploma in Management Studies, Master in Business Administration (MBA) και Certificate in International Accounting Standards. Είναι Λογιστής - Φοροτέχνης Α' τάξεως και σύμβουλος του ΕΟΜΜΕΧ. Διετέλεσε επί σειρά ετών στέλεχος σε τμήματα Πωλήσεων, Παραγωγής, Λογιστηρίου, Διοικητικής Διεύθυνσης, Εσωτερικού Ελέγχου και Οικονομικής Διεύθυνσης σε μεσαίες και μεγάλες ελληνικές επιχειρήσεις. Ως Σύμβουλος Επιχειρήσεων έχει ολοκληρώσει projects και μελέτες σχετικά με αναδιοργάνωση / σχεδιασμό συστημάτων διοίκησης, οικονομικών και εμπορικών μελετών και σχεδιασμό συστημάτων αξιολόγησης και ανάπτυξης προσωπικού. Έχει μεγάλη εκπαιδευτική εμπειρία.

20-23/2/2012

14719

ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός του σεμιναρίου είναι να δώσει στα στελέχη που θα το παρακολουθήσουν βασικές γνώσεις για τον τρόπο που αντιμετωπίζουμε τα εργατικά θέματα ενός οργανισμού και την μισθοδοσία του ειδικότερα, από θεωρητικής και πρακτικής πλευράς, με πολλά παραδείγματα εφαρμογών.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε στελέχη της Διεύθυνσης Προσωπικού ή Λογιστές που ασχολούνται με την μισθοδοσία της εταιρίας ή με την εφαρμογή της εργατικής και ασφαλιστικής νομοθεσίας. Αλλά και σε στελέχη άλλων Διευθύνσεων τμημάτων που ενδιαφέρονται να μάθουν την εργατική νομοθεσία.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Βασικές αρχές του Εργατικού και Ασφαλιστικού Δικαίου

Οι τελευταίοι νόμοι στα εργατικά θέματα και οι νέες Επιχειρησιακές Συμβάσεις

Χρονικά όρια εργασίας

- > Πώς διαμορφώνονται τα χρονικά όρια εργασίας μετά τον Ν. 3885/2005

Συμβάσεις εργασίας και η ισχύς τους

- > Ορισμένου ή αορίστου χρόνου
- > Σύμβαση έργου – Ατομική & επιχειρησιακή
- > Κληδική & ομοιεπαγγελματική – Εθνική Γενική Σύμβαση
- > Πότε δε μπορούμε να καταγγείλουμε τη σύμβαση
- > Λήξη συμβάσεων εργασίας
- > Καταγγελία του Ν. 2112/20
- > Καταγγελία χωρίς καταβολή αποζημίωσης
- > Χρόνος καταβολής αποζημίωσης
- > Καταγγελία με προειδοποίηση
- > Ομαδικές απολύσεις

Άδεια & Επίδομα Αδείας

- > Προϋποθέσεις & τρόπος χορήγησης – Τρόπος υπολογισμού
- > Άδειες
- > Ιδιαίτερες μισθοδοσίες
- > Ασθένεια, εργασία στις αργίες, στράτευση, εκτός έδρας
- > Η ασφάλιση στο ΙΚΑ και στους λοιπούς οργανισμούς (τι και γιατί πληρώνουμε)

Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης – Ο ρόλος των Ασφαλιστικών Εταιριών

- > Επαγγελματικά ταμεία και επικουρική ασφάλιση – Ασφαλιστική μεταρρύθμιση
- > Εργασιακές σχέσεις σε συνθήκες κρίσης
- > Συλλογικές διαπραγματεύσεις και ατομικές συμβάσεις στις νέες εργασιακές συνθήκες
- > Η νέα πραγματικότητα στην αγορά εργασίας – Νέες μορφές απασχόλησης

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Σταμάτης Βήχος

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

20, 21, 23/2/2012

ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 400€

Μη Μέλη 450€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Σταμάτης Βήχος, είναι χημικός Μηχανικός και Οικονομολόγος και έχει ασχοληθεί με τα θέματα Ανθρωπίνων Πόρων τα τελευταία 20 χρόνια. Εργάστηκε για 15 χρόνια ως μηχανικός σε βιομηχανίες κυρίως στην Εταιρεία Τσιμεντών ΤΙΤΑΝ και μετά ως Υποδιευθυντής Προσωπικού στην ίδια εταιρεία. Διετέλεσε Υποδιευθυντής Προσωπικού στην εταιρεία ΤΙΤΑΝ, Διευθυντής Ανθρωπίνων Πόρων στο ΙΑΣΩ και SOTEX και Διευθυντής Εργασιακών Σχέσεων της ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ. Έχει εξειδικευτεί στα θέματα εργατικού δικαίου, διαμόρφωσης κουλτούρας των Εταιρειών καθώς επίσης και στα συστήματα αξιολόγησης επιλογής, θέσεως και απόδοσης των εργαζομένων, διαμόρφωσης πολιτικής αμοιβών και παροχών, εκπαίδευσης και κατάρτισης κλπ. Έχει ασχοληθεί ιδιαίτερα με τα θέματα σχέσεων με τα σωματεία. Έχει μεγάλη εκπαιδευτική εμπειρία.

Δεν Ξέρω, Δεν Είδα, Δεν Άκουσα!

Πώς κάνουμε τις συζητήσεις που συνήθως αποφεύγουμε

21-29/2/2012

14721

Μέσα από βιωματικές ασκήσεις, εναλλασσόμενα παιχνίδια ρόλων, ενδοσκόπηση και αναστοχασμό ανακαλύπτουμε τα εργαλεία και τους τρόπους που θα μας βοηθήσουν **να κάνουμε αληθινούς και παραγωγικούς διαλόγους**, ξεπερνώντας τα επικοινωνιακά μας στερεότυπα.

ΣΚΟΠΟΣ

- > Κατανοούμε τις αλλαγές που έφερε ο αιώνας της πληροφορίας στο πεδίο της επικοινωνίας.
- > Μαθαίνουμε να μιλάμε στην καρδιά του ζητήματος.
- > Καταλαβαίνουμε τη σπουδαιότητα της σχέσης μέσα σε έναν διάλογο.
- > Εντοπίζουμε τα μέρη του διαλόγου που έχουμε ήδη κάνει μέσα μας πριν ακόμη ξεκινήσουμε το διάλογο με τον άλλον.
- > Βρίσκουμε τους τρόπους να μετατρέψουμε τους μονολόγους μας σε ειλικρινείς και ουσιαστικούς διαλόγους.
- > Βρίσκουμε τη δύναμη και τους τρόπους να κάνουμε τις συζητήσεις που μας δυσκολεύουν και να πετυχαίνουμε τους στόχους μας.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε κάθε άνθρωπο που επιθυμεί να βρει λύσεις στα θέματα που τον/την απασχολούν.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > **Οι συζητήσεις που συνεχώς αναβάλλουμε.**
- > **Τι συμβαίνει αν τις κάνουμε και τι αν δεν τις κάνουμε.**
- > **Τι σκεφτόμαστε, τι λέμε, τι εννοούμε.** Μαθαίνουμε να διαχωρίζουμε το περιεχόμενο από το πλαίσιο και αυτά που λέμε από αυτά που σκεφτόμαστε.
- > **Τι ακούμε, τι σκεφτόμαστε, τι καταλαβαίνουμε:** Αναζητούμε το πραγματικό μήνυμα που φτάνει σε μας και βρίσκουμε νέους τρόπους να το καταλαβαίνουμε.
- > **Σκέψου πριν μιλήσεις:** Μαθαίνουμε να αξιολογούμε τις επικοινωνιακές μας «τάσεις» και να ξεχωρίζουμε τις λειτουργικές από τις δυσλειτουργικές.
- > **Άκου πριν μιλήσεις (και ενώ μιλάς, και αφού μιλήσεις):** Μαθαίνουμε να ακούμε με τρόπο που θα βοηθήσει εμάς και τους συνομιλητές μας να είμαστε παρόντες και να κατανοούμε τα μηνύματα.
- > **Πρακτικός οδηγός για 4 είδη διαλόγων:** Διάλογος ομάδας, ανάθεσης ευθυνών (delegation), ανατροφοδότησης (feedback), διάλογος αναμέτρησης (confrontation).

RETURN ON INVESTMENT

Το θέμα για το οποίο συζητάμε είναι τελικά και αυτό το οποίο λύνουμε.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Δημήτρης Τσούχλος

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

21, 22, 28, 29/2/2012

ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 450€

Μη Μέλη 500€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Δημήτρης Τσούχλος, Trainer, intervener & executive master coach με πολυετή καριέρα σε Διευθυντικές θέσεις στο χώρο των επιχειρήσεων και μεγάλη εμπειρία στο χώρο της ψυχολογίας με έμφαση στην ανάπτυξη ικανοτήτων και τη δυναμική ομάδων.

21/2 - 15/3/2012

14717



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ

Η κ. **Ντέμη Μωραΐτου**, έχει σπουδάσει Επικοινωνία και έχει δίπλωμα του C.A.M. με ειδίκευση στις Δημόσιες Σχέσεις. Έχει μετακπαιδευτεί στην ψυχολογική προσέγγιση Gestalt in Organizations και σήμερα σπουδάζει στο Τμήμα Ανθρωπιστικών σπουδών, Ελληνικό Πολιτισμό στο ΕΑΠ. Διαθέτει πολυετή εμπειρία στον τομέα των Δημοσίων Σχέσεων ως σύμβουλος σε σημαντικό portfolio ελληνικών και πολυεθνικών επιχειρήσεων. Έχει μεγάλη εκπαιδευτική εμπειρία σε θέματα management στην Ελλάδα και το Εξωτερικό.

Η κ. **Ντέπη Νικολαΐδου**, είναι Σύμβουλος Εταιρικής και Προϊοντικής Επικοινωνίας. Έχει σπουδάσει Διοίκηση Επιχειρήσεων, Marketing και Δημόσιες Σχέσεις. Έχει εργαστεί σε Τμήματα Διοίκησης, Marketing και Επικοινωνίας σε ελληνικές και πολυεθνικές εταιρίες όπως Όμιλος Εταιριών Βασιλάκη, Hellas On Line, Datamedia, Consolidation Construction Company, HP Hellas & HP Germany. Έχει βραβευτεί από τα News York Festivals και από την HP (Hewlett-Packard) για τον σχεδιασμό και την υλοποίηση πρωτοποριακών ενεργειών marketing. Σήμερα διευθύνει την The Junction Company Communications Consultants, την οποία έχει ιδρύσει ίδια. Αρθρογραφεί και πραγματοποιεί εκπαιδευτικά σεμινάρια σε θέματα Επικοινωνίας.

Ο κ. **Γεώργιος Σταμάτης** είναι Σύμβουλος Marketing και Επικοινωνίας και έχει σπουδάσει Νομικά και Marketing. Έχει διατελέσει Γενικός Διευθυντής σε Εταιρίες Επικοινωνίας και Συμβούλων Επιχειρήσεων, Διευθυντικό Στέλεχος σε μεγάλες εμπορικές επιχειρήσεις και εισηγητής σε θέματα Marketing, Management και Πωλήσεων, με εξειδίκευση στην Ολοκληρωμένη Επικοινωνία.

ΣΚΟΠΟΣ

Η ενημέρωση και ευαισθητοποίηση των Γραμματέων Διευθύνσεως για το περίγραμμα, τις απαιτούμενες ικανότητες και δεξιότητες, τις προοπτικές, τις δυσκολίες και τις ευκαιρίες που παρουσιάζει το επάγγελμα «Γραμματέας» στη σύγχρονη επιχείρηση.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε γραμματείς διευθύνσεως επιχειρήσεων ή οργανισμών που επιθυμούν να βελτιώσουν τις επικοινωνιακές τους ικανότητες και την αποτελεσματικότητα στην εργασία τους και ακόμη να ενημερωθούν για το πλήρες φάσμα των δραστηριοτήτων που μπορούν να αναπτύξουν.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Γραμματέας Διοίκησης

- > «Ο μάντζερ του μάντζερ» Ένα σύγχρονο επάγγελμα, γεμάτο πρόκληση, επικοινωνία, διαπραγματεύσεις, διαχείριση, στόχους, αποφάσεις, στρατηγική, τακτικές, πολιτική.
- > Περιγραφή του ρόλου και του ιδανικού προφίλ της γραμματέας
- > Συναισθηματική νοημοσύνη

Δημόσιες Σχέσεις

- > Πώς η γραμματέας κάνει «δημόσιες σχέσεις για την επιχείρηση»
- > Βασικές αρχές και γνώσεις δημοσίων σχέσεων
- > Η εταιρική ταυτότητα

Γραπτή Επικοινωνία

- > Τα είδη των εταιρικών εντύπων και κειμένων
- > Τα βασικά λάθη στη χρήση της γλώσσας μας
- > Κανόνες και βασικές αρχές γραπτής επικοινωνίας
- > Μελέτη και άσκηση γραπτών κειμένων

Προφορική & Τηλεφωνική Επικοινωνία

- > Η χρήση της φωνής - Τα μυστικά της τηλεφωνικής επικοινωνίας
- > Συννηθισμένα προβλήματα στην τηλεφωνική επικοινωνία

Η Γλώσσα του σώματος

- > Η εμφάνιση, η συμπεριφορά και η μη λεκτική επικοινωνία
- > Business Etiquette: Τι πρέπει να γνωρίζει η γραμματέας στην επαγγελματική συμπεριφορά της

Stress Management

- > Πώς διαχειριζόμαστε το άγχος, και τη διάθεση του διευθυντή μας και την προσωπική μας ηρεμία
- > Προσωπικά όρια και ισορροπία
- > Πώς το άγχος μπορεί να δουλέψει θετικά

Event Management

- > Βασικές γνώσεις οργάνωσης εταιρικών εκδηλώσεων, συνεδρίων, εκθέσεων

Θέματα Συμπεριφοράς

- > Sexual harassment, εχεμύθεια, κατά συνθήκην ψεύδη και άλλα extreme Games

Αρχειοθέτηση

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Ντέμη Μωραΐτου – Ντέπη Νικολαΐδου – Γεώργιος Σταμάτης

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

21, 23, 28/2 - 1, 5, 6, 8, 12, 13, 15/3/2012 ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 650€

Μη Μέλη 720€

ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός του προγράμματος είναι να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να καταλάβουν πώς οι εξελίξεις στο λιανεμπόριο μεταβάλλουν τον ρόλο του key account manager και γιατί οι σχέσεις με τους key accounts γίνονται αποτελεσματικότερες μέσω της ανάπτυξης στρατηγικής για τον πελάτη.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε στελέχη της διεύθυνσης πωλήσεων, key account managers, area ή field sales managers και trade marketing managers, που έρχονται σε επικοινωνία με μεγάλους πελάτες και ενδιαφέρονται να γίνουν περισσότερο αποτελεσματικοί.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Ιστορική ανάλυση της αγοράς, το παρόν και το μέλλον της
- > Ο ρόλος του σύγχρονου key account manager
- > Γνώσεις του key account manager
- > Σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων
- > Βασικές αρχές μάρκετινγκ
- > Προώθηση πωλήσεων
- > Διαφήμιση
- > Έρευνα αγοράς
- > Διαπραγματεύσεις
- > Χρήση χρηματοοικονομικών δεικτών
- > Ανάλυση στόχων και κερδοφορία λογαριασμού/account
- > Εταιρική προσέγγιση στην ανάπτυξη του λογαριασμού/πελάτη
- > Χρησιμοποίηση έρευνας και πληροφορικής
- > Κρίσιμο ραντεβού και check list
- > Case studies - Ασκήσεις

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Νίκος Μπαζιώνης

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

29/2 - 1, 7, 8/3/2012

ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 450€

Μη Μέλη 500€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Νίκος Μπαζιώνης, είναι απόφοιτος του Roosevelt University, Chicago U.S.A., από όπου πήρε το Bachelor Degree καθώς και το M.B.A. Έχει εργαστεί σε Ελληνικές και Πολυεθνικές Εταιρείες (Citibank, Spot - Thompson, ΕΛΙΝΟΙΑ, και στον Όμιλο της SINGULAR) στον τομέα του Marketing, στην Εμπορική Διεύθυνση και στο Management Team. Σήμερα είναι Σύμβουλος Επιχειρήσεων (σε Ελληνικές και Πολυεθνικές Εταιρείες) και Εισηγητής σεμιναρίων στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό σε θέματα Πωλήσεων, Διοίκησης και Marketing.

5-8/3/2012

14722

Υπάρχει τρόπος η πώληση να γίνει ανθρωποκεντρική και να προσθέτει αξία;

ΣΚΟΠΟΣ

Το σεμινάριο θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να:

- > Καταλάβουν την ανάγκη για το μοντέλο του πωλητή συμβούλου και να το χρησιμοποιούν στις επαφές τους με τους πελάτες
- > Ξεπεράσουν το «εμπόδιο» της έλλειψης εμπιστοσύνης από την πλευρά του πελάτη
- > Ανακαλύψουν ότι το «εμπόδιο» είναι η αίσθηση του πελάτη ότι δεν χρειάζεται το προϊόν
- > Παρακάμψουν το «εμπόδιο» της αίσθησης του πελάτη ότι δεν χρειάζεται βοήθεια γιατί μπορεί μόνος του

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

- > Σε όλα τα στελέχη που έρχονται σε επαφή με πελάτες και επιθυμούν να γίνουν αποτελεσματικότεροι
- > Σε στελέχη της Διεύθυνσης Πωλήσεων (Πωλητές, Key Account Managers, Area Managers, Trade Marketing Managers)
- > Σε όλους όσους «θέλουν» να αγαπήσουν την δουλειά τους

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Ο τρόπος σκέψης του πωλητή συμβούλου – Να αγαπάτε τη δουλειά σας
- > Πώς λειτουργεί ο πωλητής σύμβουλος
- > Τα 4 εμπόδια για να αγοράσει κάποιος
- > Η συμβουλευτική πώληση στην πράξη
- > Μια λύση με αμοιβαίο όφελος
- > Το κλειδί για να παρακάμψετε την έλλειψη εμπιστοσύνης
- > Κίνητρα έργου και προσωπικά κίνητρα – Γιατί αγοράζουν;
- > Η συμβουλή, η παρουσίαση, το κλείσιμο της συμφωνίας
- > Το φαινόμενο της «έλλειψης της βιασύνης»
- > Η υποστήριξη της αγοραστικής απόφασης
- > Η προληπτική αντιμετώπιση της δυσαρέσκειας
- > Η συμβουλευτική πώληση στην πράξη
- > Case Studies – Παραδείγματα

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Παναγιώτης Βελισσαρίου

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

5, 7, 8/3/2012

ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 400€

Μη Μέλη 450€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Παναγιώτης Βελισσαρίου, είναι πτυχιούχος στα Οικονομικά από το City University της Ν. Υόρκης και κάτοχος MBA του Πανεπιστημίου New York Institute of Technology. Έχει διατελέσει ανώτερο και ανώτατο στέλεχος Μάρκετινγκ σε πολυεθνικές και ελληνικές επιχειρήσεις στην αγορά των τροφίμων, τραπεζικού χώρου, αυτοκινήτων και φαρμάκων.

Τι είπες τώρα;

Πώς γινόμαστε παρουσιαστές με πειθώ και επιρροή

6-14/3/2012

14729

Ένα άκρως συμμετοχικό και διαδραστικό workshop, όπου μέσα από συνεχή εναλλασσόμενα παιχνίδια ρόλων, διαρκή ανατροφοδότηση, ενδοσκοπήση και αναστοχασμό γινόμαστε (μακράν) **αποτελεσματικότεροι παρουσιαστές και συνομιλητές.**

ΣΚΟΠΟΣ

- > Μαθαίνουμε πώς να κάνουμε παρουσιάσεις που μιλάνε στην ουσία του θέματος και στην καρδιά του κοινού στο οποίο απευθυνόμαστε.
- > Κατανοούμε τις διαφορές μεταξύ του μηνύματος που στέλνουμε και του μηνύματος που λαμβάνεται.
- > Καταλαβαίνουμε την πολυτιμότητα του χρόνου, της καθαρότητας του μηνύματος της επαγωγικής λογικής αλλά και της απλότητας.
- > Εξετάζουμε επικοινωνιακά μοντέλα (από τον Σωκράτη ως τον Steve Jobs) και τελικά βρίσκουμε το δικό μας προσωπικό και αυθεντικό επικοινωνιακό στυλ.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε κάθε άνθρωπο που επιθυμεί να ενημερώσει, εκπαιδεύσει, προ(σ)καλέσει, πείσει, ενεργοποιήσει ή/και πουλήσει.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Το Μήνυμα: Μέσα από μια μεθοδολογία συγκεκριμένων βημάτων, ξετυλίγουμε το περιεχόμενο της επικοινωνίας και το αναδημιουργούμε σύμφωνα με το ακροατήριο και τους στόχους μας.

Ο Τρόπος: Μαθαίνουμε να αξιοποιούμε τη γλώσσα του σώματος, τις εκφράσεις του προσώπου, την οπτική επαφή, το ρυθμό, τις παύσεις, την τονικότητα, την αναπνοή, τις χειρονομίες, τα οπτικά βοηθήματα, το χιούμορ και κάθε μέσο που μπορεί να βοηθήσει την αποτελεσματική προβολή του μηνύματος.

RETURN ON INVESTMENT

Αντί να επικοινωνούμε με τη γνωστή μέθοδο «πύρ κατά βούληση» επικοινωνούμε με την πλέον δοκιμασμένη μέθοδο «έτοιμοι, στοχεύσατε... πύρ».

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Δημήτρης Τσούχλος

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

6, 7, 13, 14/3/2012

ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 450€

Mn Μέλη 500€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Δημήτρης Τσούχλος, Trainer, intervener & executive master coach με πολυετή καριέρα σε Διευθυντικές θέσεις στο χώρο των επιχειρήσεων και μεγάλη εμπειρία στο χώρο της ψυχολογίας με έμφαση στην ανάπτυξη ικανοτήτων και τη δυναμική ομάδων.

Diploma in Sales Management

Σε συνεργασία με το Institute of Sales & Marketing Management της Μεγ. Βρετανίας (24^η σειρά)

10

9/3 - 10/12/2012

14600

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Επιλεγμένη Ομάδα
Εκπαιδευτών

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

9/3 - 10/12/2012

Διεξάγεται Παρασκευή &
Σάββατο ανά 15νήμερο

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

200 ώρες

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 2200€

Μη Μέλη 2400€

ΣΚΟΠΟΣ

Το Πρόγραμμα παρέχει τη δυνατότητα στους υποψηφίους:

- > Να αποκτήσουν ένα σύνολο βασικών θεωρητικών και πρακτικών γνώσεων που θα τους βοηθήσουν στην αναβάθμιση – επαγγελματικοποίηση της απασχόλησής τους.
- > Να ενισχύσουν την κατάρτισή τους ώστε να είναι ικανοί να επιλύουν δύσκολα προβλήματα που αντιμετωπίζουν καθημερινά.
- > Να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους σε θέματα που έμμεσα τους διευκολύνουν στη λήψη σωστών αποφάσεων.
- > Να γίνουν κάτοχοι, ύστερα από επιτυχείς εξετάσεις, ενός υψηλού κύρους πιστοποιητικού που να αποδεικνύει το πόσο επαγγελματίες είναι.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε προϊσταμένους πωλήσεων, σε στελέχη τμημάτων που έρχονται σε επαφή με πελάτες (π.χ. εξυπηρέτηση πελατών, marketing, πωλητές με επαρκή εργασιακή εμπειρία κ.α.) που αναμένεται να προαχθούν σε καίριες θέσεις.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Οι εκπαιδευτές του προγράμματος είναι άνθρωποι της πράξης, διακεκριμένα στελέχη της αγοράς στο χώρο των πωλήσεων, που έχουν ειδικά εκπαιδευτεί στη Μ. Βρετανία.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

Η διδασκόμενη ύλη περιλαμβάνει μεταφρασμένες και εμπλουτισμένες στα ελληνικά σημειώσεις.

Η διδασκαλία γίνεται με τη χρησιμοποίηση των πλέον σύγχρονων μεθόδων διδασκαλίας: case studies, syndicate cases, role playing.

Σκοπός μας είναι ο συνδυασμός της θεωρητικής εκπαίδευσης και της πρακτικής αξίας της πολυετούς πείρας των εισηγητών του προγράμματος, στο χώρο των επιχειρήσεων.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Τεχνικές Επικοινωνίας
- > Τεχνικές Πωλήσεων
- > Διοίκηση & Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού Διεύθυνσης Πωλήσεων
- > Τεχνικές Λήψης Αποφάσεων & Διαπραγματεύσεων
- > Βασικές Αρχές Μάρκετινγκ
- > Στρατηγικός Σχεδιασμός Πωλήσεων & Ανάλυση Αγοράς
- > Στοιχεία Εμπορικού Δικαίου
- > Διοίκηση Σημαντικών Πελατών
- > Οργάνωση & Διεύθυνση Τμήματος Πωλήσεων
- > Βασικές Αρχές Οικονομικών Μεγεθών της Επιχείρησης
- > Εξυπηρέτηση Πελατών – CRM

ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ

Στο τέλος του προγράμματος θα διεξαχθούν γραπτές εξετάσεις σε όλη την ύλη. Η εξεταστική επιτροπή θα είναι 4μελής και θα έχει την ακόλουθη δομή:

- > Δύο εισηγητές του Προγράμματος
- > Δύο Ανώτατα Στελέχη από το χώρο των Πωλήσεων μεγάλων εταιριών

Το Πιστοποιητικό χορηγείται από το INSTITUTE OF SALES & MARKETING MANAGEMENT μόνο σε όσους αποφοιτήσουν επιτυχώς.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το σεμινάριο απευθύνεται σε υπαλλήλους & στελέχη Λογιστηρίων, Οικονομικών Υπηρεσιών και Λογιστικών Γραφείων που επιθυμούν να αποκτήσουν τις απαραίτητες γνώσεις σε θέματα λογιστικής διαχείρισης.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Γενικές αρχές λογιστικής
- > Λογιστική και νομικές μορφές επιχειρήσεων
- > Έννοιες Ενεργητικού - Παθητικού - Αποτελεσμάτων Χρήσεως
- > Δόμηση και ανάπτυξη του Ε.Γ.Λ.Σ: Πάγια ενσώματα - Άυλα περιουσιακά στοιχεία - Έξοδα πολυετούς απόσβεσης - Έξοδα ίδρυσης και εγκατάστασης - Συμμετοχές και μακροπρόθεσμες απαιτήσεις - Αποθέματα - Απαιτήσεις - Χρεόγραφα - Διαθέσιμα - Μεταβατικοί λογαριασμοί - Ίδια Κεφάλαια - Προβλέψεις - Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις - Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις
- > Λογαριασμοί Ενεργητικού του ΕΓΛΣ - Ανάλυση & Ερμηνεία ομάδων 1 ως 3
- > Λογαριασμοί Παθητικού του ΕΓΛΣ - Ανάλυση & Ερμηνεία ομάδων 4 ως 5
- > Λογαριασμοί Αποτελεσμάτων του ΕΓΛΣ - Ανάλυση & Ερμηνεία ομάδων 6 ως 8
- > Στοιχεία, παραστατικά και δικαιολογητικά εγγραφών - Χαρακτηρισμός παραστατικών - Λογιστικές εγγραφές και παρουσίαση όλων των τύπων λογιστικών εγγραφών - Μισθοδοσία και ΕΓΛΣ
- > Ισοζύγια Λογαριασμών - Αναλυτικά καθολικά / καρτέλες λογαριασμών - Ημερολόγια και χρησιμότητα αυτών
- > Δαπάνες επιχειρήσεων (εκπιπόμενες και μη εκπιπόμενες)
- > Δαπάνες χωρίς δικαίωμα έκπτωσης του ΦΠΑ
- > Περιοδικές Δηλώσεις ΦΠΑ και Προσωρινές Δηλώσεις ΦΜΥ
- > Έλεγχος εγγραφών
- > Εργασίες εμπορικής διαχείρισης: Παραστατικά πωλήσεων, αγορών, εισπράξεων, πληρωμών, κινήσεων αποθήκης. Ισοζύγια / καρτέλες / υπόλοιπα, συμφωνίες πελατών, προμηθευτών, αποθήκης
- > Μηνιαίες και ετήσιες συμφωνίες κινήσεων και υπολοίπων μεταξύ υποσυστημάτων εμπορικής διαχείρισης (αποθήκης, αγορών, πωλήσεων, εισπράξεων, πληρωμών, υπολοίπων πελατών / προμηθευτών, παγίων, αποσβέσεων) και λογαριασμών ΕΓΛΣ
- > Μηνιαίες και ετήσιες συμφωνίες και επαληθεύσεις κινήσεων και υπολοίπων μεταξύ λογαριασμών ΕΓΛΣ
- > Προσδιορισμός του Κόστους Πωληθέντων και των Μικτών Κερδών μέσω της λογιστικής και μέσω του συστήματος της αποθήκης
- > Εγγραφές Τέλους Χρήσεως - Ισολογισμός - Αποτελέσματα Χρήσεως - Γενική Εκμετάλλευση - Πίνακας Διάθεσης Αποτελεσμάτων
- > Λογαριασμοί Αναλυτικής Λογιστικής
- > Φορολογία Επιχειρήσεων: Εισόδημα από εμπορικές επιχειρήσεις, Φορολογία εισοδήματος ΑΕ και ΕΠΕ, Προσδιορισμός ακαθάριστου, καθαρού και φορολογητέου εισοδήματος. Δηλώσεις φορολογίας
- > ΚΒΣ: Βιβλία αποθήκης, παραγωγής-κοστολογίου, Δελτία αποστολής, Τιμολόγια, Αυτοπαράδοση, Αποδείξεις Δαπανών, Απογραφή - Αποτίμηση - Διαχειριστική περίοδος
- > ΦΠΑ: Συντελεστές - Υπολογισμός του φόρου, Απαλλαγές από τον φόρο, Δικαίωμα έκπτωσης του φόρου, Ποιες δαπάνες δεν εκπίπτουν, Δηλώσεις
- > Προθεσμίες και τρόποι υποβολής πάσης φύσεως δηλώσεων
- > Βασικές γνώσεις και εργαλεία Excel για λογιστές
- > Ασκήσεις και πρακτικά παραδείγματα για όλα τα ανωτέρω. Εφαρμογές με Excel
- > Στο τέλος του σεμιναρίου παραδίδεται cd με την παρουσίαση και οικονομικά εργαλεία σε Excel

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

12, 14, 19, 21, 26, 28/3 - 2, 4, 23, 25/4 - 2, 3, 7, 9, 14, 16, 23, 26, 28, 30/5/2012 ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 1300€
Μη Μέλη 1400€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ

Η κ. **Κατερίνα Γκιζελή**, είναι πτυχιούχος του Φυσικού Τμήματος του Πανεπιστημίου Αθηνών και κάτοχος M.Sc. in Applied Geophysics του University of Leeds, UK. Εργάστηκε ως υπεύθυνη marketing και εκπαίδευσης της εταιρείας SPSS Hellas. Τα τελευταία 14 χρόνια ασχολείται με την εκπαίδευση στελεχών επιχειρήσεων σε θέματα πληροφορικής. Είναι εισηγήτρια/εξετάστρια του Ινστιτούτου Εκπαίδευσης του Σώματος Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών.

Ο κ. **Ιωάννης Ζσιμάτος**, είναι πτυχιούχος του Οικονομικού τμήματος του Πανεπιστημίου Αθηνών. Είναι κάτοχος επίσης των Postgraduate Diploma in Management Studies, Master in Business Administration (MBA) και Certificate in International Accounting Standards. Είναι Λογιστής - Φοροτέχνης Α΄ τάξεως και σύμβουλος του ΕΟΜΜΕΧ. Διετέλεσε επί σειρά ετών στέλεχος σε τμήματα Πωλήσεων, Παραγωγής, Λογιστηρίου, Διοικητικής Διεύθυνσης, Εσωτερικού Ελέγχου και Οικονομικής Διεύθυνσης σε μεσαίες και μεγάλες ελληνικές επιχειρήσεις. Ως Σύμβουλος Επιχειρήσεων έχει ολοκληρώσει projects και μελέτες σχετικά με αναδιοργάνωση / σχεδιασμό συστημάτων διοίκησης, οικονομικών και εμπορικών μελετών και σχεδιασμό συστημάτων αξιολόγησης και ανάπτυξης προσωπικού. Έχει μεγάλη εκπαιδευτική εμπειρία.

Ο κ. **Δ. Στουρνάρας**, είναι πτυχιούχος Πανεπιστημίου Πειραιά διπλωματούχος Νομικού τμήματος της Νομικής Πανεπιστημίου Αθηνών. Σήμερα είναι Οικονομικός Διευθυντής του ομίλου εταιριών «ΙΣΤΡΙΑ».

12-26/3/2012

14736



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ

Ο κ. **Νίκος Μπαζιώνης**, είναι απόφοιτος του Roosevelt University, Chicago U.S.A., από όπου πήρε το Bachelor Degree καθώς και το M.B.A. Έχει εργαστεί σε Ελληνικές και Πολυεθνικές Εταιρείες (Citibank, Spot - Thompson, ΕΛΙΝΟΙΛ, και στον Όμιλο της SINGULAR) στον τομέα του Marketing, στην Εμπορική Διεύθυνση και στο Management Team. Σήμερα είναι Σύμβουλος Επιχειρήσεων (σε Ελληνικές και Πολυεθνικές Εταιρείες) και Εισηγητής σεμιναρίων στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό σε θέματα Πωλήσεων, Διοίκησης και Marketing.

Ο κ. **Δημήτρης Σεραφειμίδης**, έχει σπουδάσει Διοίκηση Επιχειρήσεων και Marketing στο Αμερικάνικο Κολλέγιο - Deree College. Έχει μεταπτυχιακό τίτλο σπουδών (M.B.A.) στο ίδιο αντικείμενο από το William E. Simon Graduate School of Business Administration του Πανεπιστημίου του Rochester της Νέας Υόρκης. Έχει εργαστεί σε διευθυντικές θέσεις marketing και πωλήσεων ελληνικών επιχειρήσεων. Ασχολείται σαν σύμβουλος επιχειρήσεων με κύρια θέματα γύρω από το marketing, τις πωλήσεις και την εξυπηρέτηση πελατών. Επίσης είναι εκπρόσωπος στην Ελλάδα του Πανεπιστημίου του Rochester Νέας Υόρκης.

ΣΚΟΠΟΣ

Οι επαγγελματίες κάθε είδους αναγνωρίζουν ότι η εξέλιξη προϋποθέτει την επιθυμία για συνεχή μάθηση νέων μεθόδων και νέων τρόπων σκέψης, σχετικά με τον τομέα που ασχολούνται. Το σεμινάριο "Σύγχρονες Τεχνικές για Αποτελεσματικές Πωλήσεις" απευθύνεται στις σύγχρονες ανάγκες των πωλητών και πρωταρχικός του σκοπός είναι να τους δώσει την ευκαιρία να ανανεώσουν και να διευρύνουν τις επαγγελματικές τους γνώσεις, καθώς επίσης να εξοικειωθούν με τα νέα δεδομένα και να μάθουν νέες εξελιγμένες τεχνικές, που θα τους δώσουν τη δυνατότητα να κάνουν την εργασία τους αποδοτικότερη. Παράλληλα επιδιώκει να εξασφαλίσει την εφαρμογή του εκπαιδευτικού προγράμματος στην καθημερινή εργασία των πωλητών, έτσι ώστε να βελτιώσουν τις ικανότητές τους, για να μπορούν ν' αντιμετωπίζουν και να χειρίζονται όλες τις καταστάσεις που προκύπτουν σ' έναν πωλητή, με μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα. Επιπλέον, θα επιτρέψει στους πωλητές να κάνουν παρουσιάσεις, να κλείνουν πωλήσεις και να ζητούν παραγγελίες με μεγαλύτερη άνεση σ' όλα τα επίπεδα των πελατών.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε:

- > Νέους πωλητές που χρειάζονται ένα σωστό και ολοκληρωμένο υπόβαθρο αναφορικά με την τέχνη των πωλήσεων
- > Πειραμαμένους πωλητές που θέλουν να βελτιώσουν τις ικανότητές τους με μεθοδολογίες της λογικής
- > Επαγγελματίες τεχνικού προσανατολισμού που, ενώ είναι πειραμαμένοι στον τομέα τους, θέλουν να βελτιώσουν το επίπεδό τους από την πλευρά τεχνικής πωλήσεων
- > Διευθυντές πωλήσεων και διευθυντές μάρκετινγκ, που επιθυμούν να εφαρμόσουν νέες τεχνικές
- > Εκπαιδευτές πωλητών που ψάχνουν για νέα μέσα και νέες μεθόδους, που θα τους βοηθήσουν στο δημιουργικό καθήκον της προετοιμασίας αυριανών επαγγελματιών πωλητών

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Εισαγωγή στο μάρκετινγκ
- > Εισαγωγή στην πώληση
- > Ο πωλητής, λύτης των προβλημάτων
- > Προγραμματισμός του χρόνου και οργάνωση περιοχής
- > Εισαγωγή στην επικοινωνία
- > Επικοινωνία με τον δυνητικό αγοραστή
- > Προγραμματισμός πριν από την επίσκεψη
- > Προγραμματισμένη επίσκεψη
- > Εισαγωγή στην ανάλυση των διαπροσωπικών συναλλαγών (Transactional Analysis)
- > Πωλήσεις με οπτικά βοηθήματα
- > Τηλεφωνική πώληση
- > Εξυπηρέτηση πελατών
- > Χρήση ψυχολογίας στις πωλήσεις

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Νίκος Μπαζιώνης – Δημήτρης Σεραφειμίδης

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

12, 14, 19, 21, 26/3/2012 ώρες 17.00-21.00

17/3/2012 ώρες 9.00-17.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 650€

Μη Μέλη 700€

Ολοκληρωμένη Εκπαίδευση στην Οργάνωση Αποθήκης

1^ο: Η Αποθήκη και ο εξοπλισμός της – Επενδύστε σοφά,
αξιοποιήστε το κάθε ένα ευρώ σε όφελός σας

12-21/3/2012

14723

ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός του σεμιναρίου είναι να θωρακίσει τους συμμετέχοντες με γνώση που θα τους προστατεύσει από λάθος επιλογές που έχουν ως αποτελέσματα:

- > κακή εκμετάλλευση της επένδυσης με όρους χωρητικότητας και καθημερινής χρήσης
- > αγορά περισσότερων τύπων περονοφόρων από ότι χρειάζονται για να γίνει η δουλειά
- > αγορά λάθος τύπου περονοφόρων, με συνέπειες στην παραγωγικότητα εργασίας – στην εκμετάλλευση χώρων
- > αγορά εξοπλισμού με λάθος προδιαγραφές και λάθος εγκατάσταση, με συνέπειες στην ασφάλεια εργασίας

Όλα τα ανωτέρω όταν ένα κοινό περονοφόρο απαιτεί επένδυση μεταξύ 25.000 και 35.000 ευρώ, μία παλετοθέση κοστίζει από 30 έως 120 ευρώ, ανάλογα της επιλογής αποθηκευτικού εξοπλισμού.

Επίσης, βασικός σκοπός του σεμιναρίου είναι να μεταφέρει στους συμμετέχοντες ποιό είναι οι βέλτιστοι συνδυασμοί εξοπλισμού με όρους κόστους επένδυσης, εκμετάλλευσης αποθηκευτικού όγκου, λειτουργικότητας-παραγωγικότητας και τέλους, ευελιξίας στις αλλαγές των αναγκών της δουλειάς.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε κάθε επαγγελματία στο χώρο των logistics που έχει, βρίσκεται η θα βρεθεί στη θέση να προτείνει, αποφασίσει για εξοπλισμό logistics, και επίσης να τον χρησιμοποιήσει χειριζόμενος, πολύ συχνά, ακόμα και σήμερα, budget δψήφια.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Οι μονάδες φορτίου που συναντώνται σε αποθήκες σήμερα
- > Εξοπλισμός αποθήκευσης (παλέτες, κιβώτια, τεμάχια, υπερδιάστατα φορτία)
- > Εξοπλισμός ενδοδιακίνησης – λήψης φορτίων
- > Οι βέλτιστοι συνδυασμοί εξοπλισμού αποθήκευσης και ενδοδιακίνησης
- > Εξοπλισμός χώρων φορτοεκφόρτωσης (ράμπες, πόρτες, στέγαστρα)
- > Προδιαγράψτε σωστά και απλά τον εξοπλισμό σας
- > Αξιολογήστε τις προσφορές που λαμβάνετε εύκολα και αξιόπιστα

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Δημήτρης Χαραλαμπίδης

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

12, 14, 20, 21/3/2012 ώρες 17.00-21.00

17/3/2012 ώρες 9.00-17.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 500€

Μη Μέλη 550€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Δημήτρης Χαραλαμπίδης, είναι Business Sector Manager στον τομέα των Business Logistics της Planning A.E.. Κατέχει δίπλωμα Μηχανολόγου Μηχανικού - Μηχανικού Παραγωγής από το ΕΜΠ.

Μακροπρογραμματισμός στο Excel

12-22/3/2012

14734

ΣΚΟΠΟΣ

Το σεμινάριο αυτό αποσκοπεί στη διαμόρφωση των προϋποθέσεων, ώστε μέσω των μακροεντολών, απλοί χρήστες του Excel να μεταβάλλονται σε power users, ικανοί να προγραμματίζουν το Excel σε πολύ υψηλό βαθμό και να τον αναγκάζουν να κάνει, ακαριαία, πράγματα, που προηγουμένως δεν ήταν δυνατόν να γίνουν.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Απευθύνεται σε όλους όσους γνωρίζουν τις λειτουργίες του Excel σε ικανοποιητικό βαθμό και πλέον, έχουν ανάγκη να επικοινωνήσουν με το πρόγραμμα σε ένα άλλο επίπεδο, απίρως πιο παραγωγικό, ώστε να λύσουν καθημερινά προβλήματα της δουλειάς τους μέσα από εφαρμογές που πολύ λίγο θα διαφέρουν από κανονικά προγράμματα.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ

Οι ενδιαφερόμενοι χρήστες πρέπει να γνωρίζουν βασικές γνώσεις των Windows, επεξεργασία κειμένου σε βασικό επίπεδο και βέβαια το Excel σε πολύ καλό βασικό επίπεδο.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Μακροεντολές: Καταγραφή, επεξεργασία και αντιστοίχιση σε κουμπιά στη γραμμή εργαλείων
- > Εισαγωγή στη visual basic for applications
- > Ο editor της visual basic
- > Τι είναι τα modules
- > Τι είναι τα procedures (διαδικασίες)
- > Τι είναι τα functions: Δημιουργία συναρτήσεων και κλήση αυτών μέσα από φύλλα εργασίας ή από procedures
- > Οι ενσωματωμένες συναρτήσεις του Excel και η χρήση τους μέσα στις μακροεντολές
- > Μεταβλητές (variables): Πως ορίζονται και που χρησιμεύουν
- > Λήψη αποφάσεων: If ... Then ... Else If ... Else ... End If
- > Βρόγχοι (loops): For ... Next, Do ... Loop
- > Λήψη δεδομένων από εξωτερικές βάσεις
- > Διαμόρφωση reports
- > Η εργαλειοθήκη control toolbox και τα χειριστήρια αυτής
- > Προσθήκη χειριστηρίων σε φύλλα εργασίας
- > Σχεδιασμός φόρμας και διαδικασίες συμβάντων (event procedures)

ΤΜΗΜΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ

Για την πρακτική εξάσκηση χρησιμοποιείται ένας μικροϋπολογιστής ανά εκπαιδευόμενο.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΡΙΑ

Κατερίνα Γκιζελή

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

12, 14, 15, 19, 21, 22/3/2012

ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 380€

Μη Μέλη 430€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΡΙΑΣ

Η κ. Κατερίνα Γκιζελή, είναι πτυχιούχος του Φυσικού Τμήματος του Πανεπιστημίου Αθηνών και κάτοχος M.Sc. in Applied Geophysics του University of Leeds, UK. Εργάστηκε ως υπεύθυνη marketing και εκπαίδευσης της εταιρείας SPSS Hellas. Τα τελευταία 14 χρόνια ασχολείται με την εκπαίδευση στελεχών επιχειρήσεων σε θέματα πληροφορικής. Είναι εισηγήτρια/εξετάστρια του Ινστιτούτου Εκπαίδευσης του Σώματος Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Αποστολή - Όραμα - Αξίες
- > Διοίκηση & Ηγεσία
- > Διοικητικές Ικανότητες
- > Ο ρόλος του Entrepreneur
- > Ο ρόλος του Team Leader (χαρακτηριστικά αποτελέσματα ομάδων, φάσεις ανάπτυξης ομάδας, χειρισμός συγκρούσεων, οι 5 τύποι χειρισμού συγκρούσεων, χαρτογράφησης συγκρούσεων)
- > Ο ρόλος του Coach - Το μοντέλο Grow
- > Στυλ Ηγεσίας (Βασικοί κανόνες για ευέλικτη διοίκηση)
- > Εργαλεία Διοίκησης (κανόνες εκχώρησης, κανόνες που απευθύνονται στη λογική κανόνες που απευθύνονται στο συναίσθημα, διαχείριση απόδοσης, feed back).

Διδακτικά**Αποτελέσματα****Ο εκπαιδευόμενος θα:****Κριτήρια Αξιολόγησης****Ο εκπαιδευόμενος μπορεί:**

- | | |
|---|--|
| 1. κατανοήσει την ηθική και την αξιοκρατική προσέγγιση της επιχείρησης που κατευθύνει την ηγεσία | 1.1. να αξιολογήσει τις αξίες και τη φιλοσοφία της επιχείρησης σε σχέση με την ηγεσία
1.2. να συζητήσει με ποιο τρόπο οι ειδικές θεσμικές και νομικές και ηθικές απαιτήσεις της επιχείρησης επιδρούν στις αξιώσεις της ηγεσίας
1.3. να αξιολογήσει τις τρέχουσες και αναδυόμενες κοινωνικές ανησυχίες και προσδοκίες που επηρεάζουν την ηγεσία της επιχείρησης |
| 2. είναι σε θέση να κατανοήσει διαφορετικά είδη άσκησης ηγεσίας | 2.1. να αξιολογήσει τη σχέση διοίκησης και ηγεσίας
2.2. να αξιολογήσει τα διαφορετικά είδη άσκησης ηγεσίας
2.3. να συζητήσει την αναγκαιότητα αναπροσαρμογής των διαφορετικών ειδών ηγεσίας κατά περίπτωση |
| 3. είναι σε θέση να εξασφαλίσει την επίτευξη των εταιρικών στόχων και της ομαδικής ανάμειξης μέσω της ηγεσίας | 3.1. να αναπτύξει μια φιλοσοφία επαγγελματισμού, αμοιβαίας εμπιστοσύνης, σεβασμού και υποστήριξης εντός της ομάδας
3.2. να αξιολογήσει την επιρροή της σαφούς εστίασης ενός ηγέτη στο να οδηγεί την ομάδα στην επίτευξη των εταιρικών στόχων
3.3. να αξιολογήσει τον τρόπο με τον οποίο ο ηγέτης στηρίζει και αναπτύσσει την πλήρη κατανόηση της εταιρικής κατεύθυνσης
3.4. να συζητήσει τον τρόπο με τον οποίο θα πρέπει τα διαφορετικά είδη ηγεσίας να υιοθετούνται προκειμένου να καλύπτονται οι εταιρικές μεταβαλλόμενες ανάγκες καθώς επίσης και τον τρόπο με τον οποίο μια ομάδα μπορεί να αναπτυχθεί καθώς και να δεσμευθεί στους εταιρικούς στόχους |

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Dr. Ιωάννης Μάντικας

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

10, 17/3/2012 ώρες 9.00-17.00

13, 14/3/2012 ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 550€

Μη Μέλη 600€

**ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ**

Ο Dr. Ιωάννης Μάντικας έχει πάνω από 25 χρόνια εμπειρία η οποία περιλαμβάνει πωλήσεις, τόσο μεταξύ εταιριών (B2B) και καταναλωτικών προϊόντων (FMCG), καθώς και στη διοίκηση και μάρκετινγκ υπηρεσιών στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Μετά τις σπουδές του στο μάρκετινγκ και στην ψυχολογία καταναλωτού, η καριέρα του ξεκίνησε στο χώρο πωλήσεων με τη Xerox UK και μάρκετινγκ στην Unilever. Στη συνέχεια σπούδασε για το MBA του στο Henley Business School, και μετά στράφηκε στον τραπεζικό χώρο όπου εργάστηκε σε υψηλές θέσεις σε πολυεθνικούς οργανισμούς όπως Citibank, ATE, HSBC group, VTB Bank και Visa International. Η εμπειρία και το πάθος του με την τεχνολογία οδήγησαν τον Dr. Μάντικα στη δημιουργία μιας νέας διαδικτυακής Τράπεζας - Blue Planet bank plc - όπου και διετέλεσε Διευθύνων Σύμβουλος μέχρι και την συγχώνευσή της με άλλη, μεγαλύτερη Τράπεζα. Ο Γιάννης Μάντικας είναι ο Διευθύνων της Privilex - Σύμβουλοι Επιχειρήσεων και Εκπαίδευσης στελεχών με έδρα το Λονδίνο.

13-21/3/2012

14728



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. **Εμμανουήλ Περάκης**, έχει 16ετή εμπειρία σε διευθυντικές θέσεις πολυεθνικών και ελληνικών εταιριών (Vodafone, Μυτιληναίος, Thenamaris, Henkel-Ecolab), δημιουργώντας θετικές αλλαγές σε μεγάλο εύρος της επιχειρηματικής αλυσίδας (Εταιρική Επικοινωνία, Εταιρική Υπευθυνότητα, Εσωτερική Λειτουργία, Ολική Ποιότητα, Πωλήσεις, Marketing). Έχει εκπονήσει διάφορα έργα, στην Ελλάδα και το Εξωτερικό. Παράλληλα, ως Jury Committee Member και Senior Assessor του Ευρωπαϊκού Διαγωνισμού Διοίκησης, έχει συγκεντρώσει σε βάθος γνώση της λειτουργίας κορυφαίων εταιριών της Ευρώπης (π.χ. YELL, TNT, Danfoss, Phillips), ενώ έχει παραδώσει πλήθος εκπαιδευτικών προγραμμάτων σε θέματα Διοίκησης σε φορείς της Ελλάδας και του Εξωτερικού. Το 2003 τιμήθηκε με το ετήσιο Ευρωπαϊκό Βραβείο Ηγεσίας «The Leadership Award», από το EFQM για την συμβολή του στην διάδοση της επιχειρηματικής αριστείας στην Ευρώπη. Είναι κάτοχος Διπλώματος Χημικού Μηχανικού με ειδίκευση στην Βιοτεχνολογία από το Ε.Μ.Π. και μεταπτυχιακού τίτλου Διοίκησης Επιχειρήσεων - MBA με ειδίκευση στο Marketing από το ALBA.

ΣΚΟΠΟΣ

Το πρόγραμμα θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν και να χρησιμοποιήσουν αρχές και μεθοδολογίες διαχείρισης ανθρώπων και ομάδων, καθώς και αποτελεσματικής επικοινωνίας μέσα στην επιχείρηση.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται:

- > Σε μάντζερ κατόχους πτυχίων ανωτέρων και ανωτάτων σχολών με εμπειρία
- > Σε κατόχους πτυχίων Ms ή MA σε συναφείς ειδικότητες χωρίς επαγγελματική εμπειρία
- > Σε στελέχη, κατόχους πτυχίων ανωτέρων και ανωτάτων σχολών με 2 χρόνια εμπειρία
- > Σε στελέχη που έρχονται σε επαφή με πελάτες της επιχείρησης

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Βελτίωση Ικανοτήτων

- > Χαρακτηριστικά ανθρώπων
- > Χαρακτηριστικά επιτυχημένων εργαζομένων
- > Τύποι συμπεριφοράς ανθρώπων
- > Συναισθηματική νοημοσύνη
- > Διοίκηση, κινητοποίηση και ανάπτυξη ανθρώπων
- > Συμπεριφορά απέναντι σε ανθρώπους (managerial grid)
- > Ηγεσία κατάστασης (situational leadership)
- > Ανάπτυξη ικανοτήτων προσωπικού
- > Διαχείριση αλλαγής

Ομάδες και Επικοινωνία

- > Οργάνωση και Διαχείριση ομάδων
- > Δημιουργία αποτελεσματικών ομάδων εργασίας
- > Διαχείριση επικοινωνίας
- > Παραδείγματα επικοινωνίας
- > Προώθηση της ανοιχτής συνομιλίας

Οργανωσιακή Συμπεριφορά

- > Συστήματα οργάνωσης
- > Οι 4 πλευρές μιας επιχείρησης
- > Είδη δομών επιχείρησης
- > Πώς επιδρούν οι δομές στην λειτουργία μιας επιχείρησης

Διαχείριση Γνώσης

- > Γνώση και άνθρωποι: η γνώση ως αγορά
- > Τύποι γνώσεως
- > Τι είναι η διαχείριση γνώσης
- > Τρόποι προσέγγισης
- > Εργαλεία και τα συστήματα διαχείρισης γνώσης

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Εμμανουήλ Περάκης

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

13, 14, 21/3/2012 ώρες 17.00-21.00

17/3/2012 ώρες 9.00-17.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 500€

Μη Μέλη 550€

13-21/3/2012

14732

ΤΙ ΕΙΝΑΙ

Το πρόγραμμα "Επαγγελματική Εξυπηρέτηση Πελατών" είναι το σύστημα που οδηγεί σε: Ικανοποιημένους πελάτες - Αύξηση πωλήσεων - Βελτίωση ποιότητας

ΓΙΑ ΤΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ

Το πρόγραμμα "Επαγγελματική Εξυπηρέτηση Πελατών" θα σας δώσει τη δυνατότητα να:

- > Ελέγχετε τη συνεργασία σας με τους πελάτες
- > Μεγιστοποιείτε την ικανοποίηση των πελατών σας
- > Εφαρμόζετε πρακτικά εργαλεία και τεχνικές αποτελεσματικής εξυπηρέτησης των πελατών

ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Το πρόγραμμα "Επαγγελματική Εξυπηρέτηση Πελατών" προσφέρει:

- > Νέα φιλοσοφία εξυπηρέτησης
- > Επιστημονικό τρόπο ανάλυσης της συμπεριφοράς του πελάτη
- > Νέα στρατηγική στην εξυπηρέτηση των πελατών
- > Δυνατότητα προσαρμογής της συμπεριφοράς των υπαλλήλων στη συμπεριφορά του πελάτη
- > Αύξηση των πωλήσεων χωρίς αύξηση του κόστους

ΓΙΑΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΤΟ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΕΤΕ

Οι επιχειρήσεις που θα έχουν επιτυχία στο μέλλον δεν είναι εκείνες που σπαταλούν τα χρήματά τους σε άσκοπες και υπερβολικές δραστηριότητες, αλλά εκείνες που θα επενδύσουν σωστά πάνω στους πελάτες τους. Γιατί χωρίς πελάτες δεν υπάρχει επιχείρηση. Επένδυση στον πελάτη, σημαίνει παροχή ποιοτικών υπηρεσιών, σημαίνει τη δημιουργία ευχάριστων συναισθημάτων από την αγορά, σημαίνει τη σωστή συμπεριφορά απέναντί τους.

ΤΟ ΔΗΜΕΡΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Εγώ! Προσδιορισμός του δικού μας στιλ συμπεριφοράς
- > Ο πελάτης: Η προσαρμογή σας στο δικό του στιλ συμπεριφοράς
- > Επαγγελματισμός: Αποτελεσματική εξυπηρέτηση
- > Ο χειρισμός ειδικών προβλημάτων
- > Η ικανοποίηση δυσαρεστημένων πελατών
- > Τεχνικές εξυπηρέτησης πελατών και διατήρηση του πελάτη
- > Role Playing

ΤΟ ΥΛΙΚΟ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΕΤΑΙ ΣΤΟΥΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ

- > Εγχειρίδια
 - Personal Profile System
 - Φιλοσοφία Επαγγελματικής Εξυπηρέτησης Πελάτη
 - Προγραμματισμός Ενεργειών
 - ΕΓΩ - Προσδιορίζοντας το δικό μου τύπο
 - ΠΕΛΑΤΗΣ - Προσαρμογή στο δικό του τύπο
 - ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟΣ - Παρέχο-ντας την άριστη εξυπηρέτηση
 - ΕΑΔΕ - Χειρισμός ειδικών προβλημάτων"
 - ΕΚΤΟΝΩΣΗ - Πώς να ικανοποιείτε αναστατωμένους πελάτες"
- > Πιστοποιητικό παρακολούθησης
- > Ντοσιέ

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Δημήτρης Σεραφειμίδης

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

13, 14, 20, 21/3/2012
ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 450€
Μη Μέλη 500€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Δημήτρης Σεραφειμίδης, έχει σπουδάσει Διοίκηση Επιχειρήσεων και Marketing στην Ελλάδα στο Αμερικάνικο Κολλέγιο της Ελλάδας - Deree College. Έχει μεταπτυχιακό τίτλο σπουδών (M.B.A.) στο ίδιο αντικείμενο από το William E. Simon Graduate School of Business Administration του Πανεπιστημίου του Rochester της Νέας Υόρκης. Έχει εργαστεί σε διευθυντικές θέσεις marketing και πωλήσεων ελληνικών επιχειρήσεων. Ασχολείται σαν σύμβουλος επιχειρήσεων με κύρια θέματα γύρω από το marketing, τις πωλήσεις και την εξυπηρέτηση πελατών. Επίσης είναι εκπρόσωπος στην Ελλάδα του Πανεπιστημίου του Rochester Νέας Υόρκης.

15/3/2012

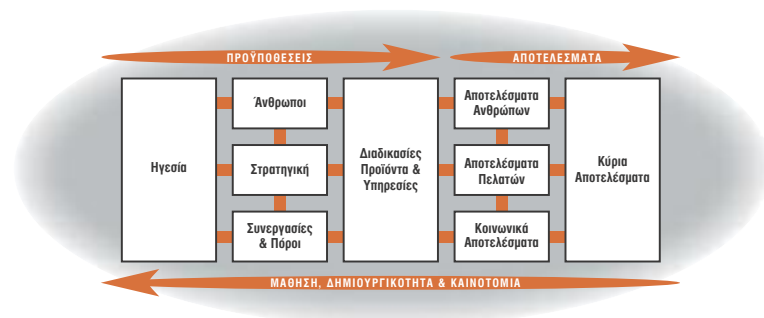
14662

ΣΚΟΠΟΣ

Το πρόγραμμα αυτό δίνει την ευκαιρία στους συμμετέχοντες να ανακαλύψουν πως το Μοντέλο Επιχειρηματικής Αριστείας EFQM μπορεί να λειτουργήσει σαν ένα πρακτικό εργαλείο αυτό-αξιολόγησης για επιχειρήσεις, ανεξαρτήτως τομέα ή μεγέθους βελτιώνοντας σημαντικά τα αποτελέσματα και την απόδοσή τους.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε στελέχη που επιθυμούν να εφαρμόσουν το Μοντέλο Επιχειρηματικής Αριστείας EFQM στις επιχειρήσεις στις οποίες εργάζονται, αλλά και στις καθημερινές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν στον επιχειρηματικό κόσμο.



ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Παρουσίαση του Μοντέλου Επιχειρηματικής Αριστείας EFQM - Κατανόηση βασικών αρχών & Εννοιών
- > Συμβατότητα του Μοντέλου με άλλα εργαλεία του Management (π.χ Balanced Scorecard, ISO 9000, ISO 14000, Six Sigma κ.α)
- > Ανάλυση των Θεμελιωδών Αρχών της Επιχειρηματικής Αριστείας (Fundamental Concepts of Excellence)
- > Τα οφέλη της αυτό-αξιολόγησης
- > Εισαγωγή στη μέθοδο RADAR (Results Approach Deployment Assessment & Refine)
- > Παρουσίαση του Διεθνούς Προγράμματος Πιστοποίησης EFQM Levels of Excellence - Επίπεδα Επιχειρηματικής Αριστείας EFQM

Σημείωση: Η παρακολούθηση της εκπαίδευσης στο Μοντέλο Επιχειρηματικής Αριστείας EFQM είναι υποχρεωτική για τους συμμετέχοντες που επιθυμούν να συμμετάσχουν στη Πιστοποιημένη Εκπαίδευση Validator ή και European Assessor.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Επιλεγμένη Ομάδα Εκπαιδευτών

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

15/3/2012

ώρες 9.00-17.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 260€

Μη Μέλη 300€

EFQM ■

16, 17/3/2012

14663

ΣΚΟΠΟΣ

Το πρώτο επίπεδο Πιστοποίησης "Committed to Excellence" είναι σχεδιασμένο για επιχειρήσεις - οργανισμούς ή και επιχειρησιακές μονάδες που μόλις ξεκινούν το ταξίδι τους προς την επιχειρηματική Αριστεία. Οι εκπαιδευμένοι Validators αναλαμβάνουν την αξιολόγηση των υποψήφιων επιχειρήσεων - οργανισμών σε αυτό το επίπεδο. Οι συμμετέχοντες, οι οποίοι πληρούν τα κριτήρια που παρουσιάζονται παρακάτω, και κατόπιν επιτυχίας στις εξετάσεις, θα λάβουν το επίσημο πιστοποιητικό Validator και θα πληρούν τις τυπικές προϋποθέσεις για την ενεργοποίηση της ιδιότητας του Validator για το πρόγραμμα "Committed to Excellence".

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το εκπαιδευτικό αυτό πρόγραμμα απευθύνεται κυρίως σε στελέχη επιχειρήσεων που επιθυμούν να εντρυφήσουν στη Φιλοσοφία της Επιχειρηματικής Αριστείας για προσωπική τους εξέλιξη ή ακόμα και για την εφαρμογή βέλτιστων πρακτικών στην επιχείρηση στην οποία εργάζονται. Επίσης, προσφέρεται η δυνατότητα να ενεργοποιηθούν ως επικυρωτές στο πλαίσιο του προγράμματος Πιστοποίησης Επιχειρήσεων "EFQM Committed to Excellence - Δέσμευση στην Επιχειρηματική Αριστεία".

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Ανάπτυξη ενιαίας αντίληψης των συμμετεχόντων για τη διαδικασία Δέσμευσης στην Επιχειρηματική Αριστεία, στο πλαίσιο του προγράμματος των Επιπέδων Επιχειρηματικής Αριστείας του EFQM
- > Δέσμευση στην Επιχειρηματική Αριστεία - Διαδικασία Επικύρωσης
- > Κατανόηση του ρόλου του Επικυρωτή στη διαδικασία
- > Συνεντεύξεις και διαχείριση ομάδων συζήτησης
- > Συμπλήρωση της αναφοράς επικύρωσης (Validation Report)
- > Προφορική ανατροφοδότηση προς τους συμμετέχοντες Οργανισμούς
- > Απόκτηση εμπειρίας σε σχετικά εργαλεία και τεχνικές αξιολόγησης
- > Ανάπτυξη οικειότητας με το βοηθητικό υλικό τεκμηρίωσης & μελέτες περιπτώσεων

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Επιλεγμένη Ομάδα Εκπαιδευτών*

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

16, 17/3/2012
ώρες 9.00-17.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 620€
Μη Μέλη 700€



* Επιπλέον, κατά τη διάρκεια των εκπαιδευτικών προγραμμάτων συμβάλλουν με τη παρουσία τους και τη μετάδοση γεγονότων από τη σημαντική εμπειρία τους, επικεφαλής αξιολογητές του θεσμού EFQM Levels of Excellence.

16/3 - 16/6/2012

14654

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Επιλεγμένη Ομάδα
Εκπαιδευτών

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

16/3 - 16/6/2012
Διεξάγεται Παρασκευή &
Σάββατο ανά 15νθήμερο

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

80 ώρες

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 1500€
Μη Μέλη 1700€

ΣΚΟΠΟΣ

Ο σκοπός αυτού του μοναδικού εκπαιδευτικού προγράμματος είναι η παροχή υψηλού επιπέδου επαγγελματικής εξειδίκευσης σε όλα τα στελέχη επιχειρήσεων και οργανισμών που απασχολούνται σε τμήματα της Οικονομικής και Εμπορικής Διεύθυνσης (Λογιστηρίου και Πιστωτικού Ελέγχου) και στελέχη χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, τα οποία επιθυμούν να αναπτύξουν και να αναβαθμίσουν τους ρόλους και τις υπευθυνότητες στο χώρο της διαχείρισης των επαγγελματικών πιστώσεων (credit management) και της διοίκησης του αντίστοιχου επιχειρηματικού και χρηματοοικονομικού ρίσκου (risk management).

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

- > Οικονομικούς Διευθυντές
- > Εμπορικούς Διευθυντές και Διευθυντές Πωλήσεων
- > Προϊσταμένους Λογιστηρίου
- > Λογιστές και Στελέχη Λογιστηρίου
- > Διευθυντές Πιστωτικού Ελέγχου
- > Προϊσταμένους Εισπραξών Πελατών
- > Στελέχη Τμημάτων Εισπραξών
- > Οικονομικούς Αναλυτές
- > Αναλυτές Πιστώσεων
- > Risk Officers Τραπεζικών και Πιστωτικών Ιδρυμάτων
- > Αναλυτές, Εισηγητές Τραπεζικών Χρηματοδοτήσεων κλπ.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Ανάλυση Οικονομικού και Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος
- > Ανάλυση Εταιρικών Οικονομικών Αποτελεσμάτων
- > Το Γενικό Μοντέλο Credit Management
- > Διοίκηση Αναλαμβανόμενου Πιστωτικού Κινδύνου – Διαβαθμίσεις Πιστοληπτικής Ικανότητας
- > Οργάνωση και Διαδικασίες Τμήματος Πιστωτικού Ελέγχου
- > Διοίκηση Ταμειακών Ροών
- > Χρηματοοικονομικά και Τραπεζικά Προϊόντα Εισπραξών Πελατών
- > Λογιστική Παρακολούθηση Πιστώσεων σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα
- > Βασικές Αρχές Δικαίου στη Διοίκηση Πιστώσεων
- > Αξιολόγηση Εξασφαλίσεων / Καλύψεων
- > Χρεωκοπίες / Προσφυγή σε Δικαστικούς Αγώνες
- > Εξεταστική Διαδικασία

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Κατά τη διάρκεια των εισηγήσεων του προγράμματος, θα χρησιμοποιηθούν οι πλέον σύγχρονες εκπαιδευτικές τεχνικές και μεθοδολογίες όπως:

- > η παρουσίαση μέσω Η/Υ, η χρήση πολυμέσων και Internet,
- > μια σειρά από case studies σε θέματα πιστωτικής πολιτικής Ελληνικών και πολυεθνικών επιχειρήσεων
- > η παρουσίαση ειδικευμένων μεθοδολογιών credit management από Ελληνικές επιχειρήσεις και Διεθνείς πιστωτικούς οίκους, με σκοπό τη διαρκή διασύνδεση των πλέον σύγχρονων επαγγελματικών τεχνικών και μεθοδολογιών
- > η διαρκής αναπηροφόρηση από ειδικευμένους coaches

16, 17/3/2012

14735

Το πρόγραμμα Time Mastery Profile είναι ένα εργαλείο που αναλύει τις γενικές μας τάσεις διαχείρισης χρόνου και οδηγεί σε αυξημένη παραγωγικότητα με τη δημιουργία του προσωπικού συστήματος διαχείρισης χρόνου, χρησιμοποιώντας workbooks.

ΣΚΟΠΟΣ

- > Η ανάλυση των τάσεων της προσωπικότητάς μας και οι επιδράσεις τους στη συνήθη διαχείριση του χρόνου.
- > Η δημιουργία προσωπικού σχεδίου για την αποτελεσματική χρήση του χρόνου.
- > Η ανάπτυξη τεχνικών αποτελεσματικής διαχείρισης χρόνου.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Εισαγωγή - Ορισμοί
- > Συμπεριφορά στον "έλεγχο του περιβάλλοντος"
- > Επίδραση από το παρελθόν
- > Στοχοθέτηση και προσωπικότητα
- > Θέσπιση προτεραιοτήτων
- > Αξιολόγηση του παραγωγικού χρόνου
- > Αποφυγή αναβλητικότητας
- > Έλεγχος τελειομανίας
- > Έλεγχος διακοπών - παρεμβολών
- > Αποτελεσματικές συσκέψεις
- > Έλεγχος χρόνου στην ομάδα
- > Αποτελεσματική ανάθεση έργου
- > Αλλαγή συνηθειών
- > Τεχνικές οργάνωσης
 - Εργασίας
 - Προσωπικών δραστηριοτήτων
 - Εγγράφων
 - Γραφείου

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΡΙΑ

Βίκυ Σταυροπούλου

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

16, 17/3/2012

ώρες 9.00-17.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 550€

Μη Μέλη 600€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΡΙΑΣ

Η κ. **Βίκυ Σταυροπούλου**, είναι κάτοχος Ph.D. στη Διαχείριση Ανθρώπινων Πόρων (Πανεπιστήμιο Αιγαίου) και MBA in Strategic Planning and Marketing (DePaul University). Έχει μεγάλη εργασιακή και εκπαιδευτική εμπειρία.

Certificate in Key Account Management

Εξειδίκευση στην Ανάπτυξη Σχέσεων με Πελάτες
Στρατηγικής Σημασίας

22

Έναρξη 17/2/2012

14634

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Επιλεγμένη Ομάδα
Εκπαιδευτών

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

Έναρξη 17/2/2012
Διεξάγεται Παρασκευή &
Σάββατο ανά 15νθήμερο

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

64 ώρες

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 900€

Μη Μέλη 1100€

ΣΚΟΠΟΣ

Πρόκειται για ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα που προσφέρουν από κοινού το Εργαστήριο Μάρκετινγκ του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΕΛΚΕ/ΟΠΑ) και η Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ), το οποίο οδηγεί σε υψηλή εξειδίκευση στην εξυπηρέτηση πελατών στρατηγικής σημασίας.

Μέσα από ένα εστιασμένο και ολοκληρωμένο εκπαιδευτικό περιεχόμενο οι συμμετέχοντες αποκτούν συγκεκριμένες γνώσεις και δεξιότητες σε χρονικό διάστημα σημαντικά μικρότερο από τον χρόνο που απαιτείται για τη διεξαγωγή ενός πλήρους μεταπτυχιακού προγράμματος. Τα ταχύρρυθμα αυτά προγράμματα (crash-courses) προσφέρονται από τα περισσότερα πανεπιστήμια των ΗΠΑ και της Μ. Βρετανίας, προκειμένου να υποστηριχθούν οι εκπαιδευτικές ανάγκες στελεχών επιχειρήσεων που, είτε δεν έχουν το χρόνο να παρακολουθήσουν ένα πλήρες μεταπτυχιακό πρόγραμμα, είτε ενδιαφέρονται να εξειδικευθούν και να εστιάσουν σε ένα συγκεκριμένο και πρακτικό επιχειρησιακό πεδίο, έστω και αν είναι ήδη κάτοχοι κάποιου μεταπτυχιακού διπλώματος σπουδών.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε επιχειρηματίες και σε στελέχη επιχειρήσεων με τουλάχιστον 3ετή προϋπηρεσία, που επιδιώκουν να:

- > Αποκτήσουν σύγχρονες γνώσεις στην εξυπηρέτηση των πελατών
- > Διαφοροποιηθούν από τον ανταγωνισμό εστιάζοντας στον πελάτη
- > Εξετάσουν τις προεκτάσεις που έχει η εξυπηρέτηση των πελατών για τη λειτουργία της επιχείρησης και την ανταγωνιστικότητά της
- > Κατανοήσουν πώς τα εργαλεία της πληροφορικής βελτιώνουν την αποτελεσματικότητα της εξυπηρέτησης των πελατών, μειώνοντας ταυτόχρονα το κόστος της εξυπηρέτησης

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Εξυπηρέτηση Πελατών & Αξία για τον Πελάτη

- > Μάρκετινγκ Υπηρεσιών και Εξυπηρέτηση Πελάτη
 - Σημασία του μάρκετινγκ των υπηρεσιών, βασικά χαρακτηριστικά που διαφοροποιούν τις υπηρεσίες από τα προϊόντα, συνέπειες για το στέλεχος μάρκετινγκ και αντιμετώπισή τους, σημασία της εξυπηρέτησης του πελάτη (customer service) ως εργαλείο διαφοροποίησης από τον ανταγωνισμό, διοίκηση των «στιγμών της αλήθειας» για τον πελάτη, η στρατηγική αξία των παραπόνων και η αποτελεσματική διοίκησή τους, εσωτερικό μάρκετινγκ, προσφέροντας εξαιρετικές υπηρεσίες.
- > Customer Value Analysis
 - Κατανοώντας του πελάτες και την αξία τους, δημιουργία πελατοκεντρικών κριτηρίων & KPIs, διαχείριση ικανοποίησης και πιστότητας των πελατών με σκοπό την αύξηση της κερδοφορίας, διαδικασία διαχείρισης αποτελεσματικών προγραμμάτων πιστότητας, διαχείριση χαρτοφυλακίου πελατών, μοντέλα αξιολόγησης πελατών.

Διοίκηση Σχέσεων με Πελάτες

- > Διαχείριση Σχέσεων με Πελάτες Στρατηγικής Σημασίας
 - Ορίζοντας το μάρκετινγκ σχέσεων, μάρκετινγκ σχέσεων & αποτελεσματική διοίκηση σχέσεων με πελάτες, ορισμός της έννοιας του πελάτη στρατηγικής σημασίας (Key Account), αναγνωρίζοντας τους πελάτες στρατηγικής σημασίας, εξέλιξη των σχέσεων με πελάτες στρατηγικής σημασίας, η έννοια του κέντρου αγοραστικών αποφάσεων & διαδικασία λήψης αγοραστικών αποφάσεων, επικοινωνώντας αποτελεσματικά με τα μέλη του κέντρου αγοραστικών αποφάσεων.

Στρατηγικό Μάρκετινγκ

- > Αναγνωρίζοντας την αγορά και τον ανταγωνισμό, επιλέγοντας αγορές στόχο, τοποθέτηση στην αγορά, βασικές στρατηγικές μάρκετινγκ για διαφορετικές συνθήκες αγοράς, χρηματοοικονομικές πτυχές της στρατηγικής μάρκετινγκ, κτίζοντας το marketing plan, έλεγχος αποτελεσματικότητας εφαρμογής.

19, 21/3/2012

14730

Μετασχηματίζουμε τις αντιξοότητες σε ευκαιρίες, και **ξεπερνώντας την αντίσταση στην αλλαγή, εξελισσόμαστε μέσα στην αβεβαιότητα, τις συνεχείς αλλαγές και την αυξανόμενη πολυπλοκότητα.**

ΣΚΟΠΟΣ

- > Κατανοούμε τις αλλαγές που έφερε ο αιώνας της πληροφορίας στον εργασιακό και προσωπικό μας χωροχρόνο.
- > Αναγνωρίζουμε τις προσωπικές μας γνωστικές προτιμήσεις, αλλά και αυτές της ομάδας μας.
- > Αυξάνουμε τη δημιουργική ικανότητα της ομάδας και διοχετεύουμε τη σύγκρουση στην παραγωγικότητα.
- > Αλλάζουμε συμπεριφορές, στερεότυπα και το περιβάλλον μας, ώστε να αυξάνει την παραγωγή καινοτομίας.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε κάθε ομάδα που επιθυμεί να προχωρήσει μπροστά, όχι αντιδρώντας και ακολουθώντας, αλλά επιδρώντας και οδηγώντας.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > **Κυνηγώντας τον Χαμένο Χρόνο:** Αφήνουμε πίσω τις συνήθειες του 20ου αιώνα και βρίσκουμε τρόπους να προσαρμοστούμε και να εκμεταλλευτούμε τα νέα δεδομένα του χωροχρόνου.
- > **Κατανοώντας τις Έννοιες:** Διερευνούμε τη διαφορά ανάμεσα στη δημιουργικότητα, την καινοτομία και εξετάζουμε τους μύθους και τις αλήθειες περί ταλέντου.
- > **Η Διεργασία της Δημιουργικότητας στην Ομάδα:** Προετοιμάζουμε την dream team μας, εντοπίζουμε τις ευκαιρίες, δημιουργούμε τις εναλλακτικές, τις διερευνούμε και τις συνθέτουμε. Ορίζουμε τους κανόνες της ομάδας, αναπτύσσουμε τις δημιουργικές τάσεις και μαθαίνουμε από τις αποτυχίες.
- > **Η Διεργασία της Δημιουργικότητας & το Περιβάλλον:** Ενισχύουμε τις κατάλληλες συνθήκες τόσο στα άτομα όσο και στο ευρύτερο πλαίσιο.
- > **Τεχνικές που κοιτούν μπροστά:** Δουλεύουμε με Απεικονιστικές τεχνικές: Οραματισμό, Διερεύνηση & Περιορισμό, Πειραματισμό & Μετατροπή.

RETURN ON INVESTMENT

Αν θέλουμε εξέλιξη αλλάζουμε τη συμπεριφορά μας. Αν θέλουμε επανάσταση αλλάζουμε το πλαίσιο.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Δημήτρης Τσούχλος

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

19, 21/3/2012

ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 320€

Mn Μέλη 370€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Δημήτρης Τσούχλος, Trainer, intervener & executive master coach με πολυετή καριέρα σε Διευθυντικές θέσεις στο χώρο των επιχειρήσεων και μεγάλη εμπειρία στο χώρο της ψυχολογίας με έμφαση στην ανάπτυξη ικανοτήτων και τη δυναμική ομάδων.

20-30/3/2012

14731

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Πέτρος Αναγνώστου

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

20, 21, 27, 28, 30/3/2012
ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 500€
Μη Μέλη 550€

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Εκπαίδευση: Το στάδιο εκπαίδευσης, σχεδιασμός εκπαιδευτικού προγράμματος, προσδιορισμός εκπαιδευτικών αναγκών

Βήμα 1°

- > Ανάλυση οργανωσιακή
- > Ανάλυση καθηκόντων
- > Ανάλυση ατόμου

Βήμα 2°

- > Είδος προσέγγισης

Βήμα 3°

- > Χτίσιμο εκπαιδευτικού προγράμματος

Βήμα 4°

- > Εκπαίδευση υπαλλήλων

Βήμα 5°

- > Αξιολόγηση προγράμματος
- > Το στάδιο της υπαλληλικής ανάπτυξης
- > Αξιολόγηση Εργασίας
- > Καθοδήγηση
- > Διαχείριση επιδόσεων
- > Ομάδες
- > Οργανωτική Ανάπτυξη
- > Ηγεσία & Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού.

Διδακτικά

Αποτελέσματα

Ο εκπαιδευόμενος θα:

Κριτήρια Αξιολόγησης

Ο εκπαιδευόμενος μπορεί:

- είναι σε θέση να επινοήσει ένα σχέδιο ανθρωπίνων πόρων για τον εργασιακό χώρο, με σκοπό την επίτευξη των επιχειρησιακών στόχων
 - είναι σε θέση να προσδιορίσει και να σχεδιάσει την βελτίωση των ατόμων προκειμένου να επιτευχθούν οι επιχειρησιακοί στόχοι
 - είναι σε θέση να «εγκαινιάσει» ένα σχέδιο προσωπικής βελτίωσης για ένα άτομο καθώς και να αξιολογήσει την πρόοδο του
- να αξιολογήσει τα κριτήρια που απαιτούνται για τον προσδιορισμό των ανθρωπίνων πόρων για ένα χώρο εργασίας
 - να προσδιορίζει τις τεχνικές που χρειάζονται για την αξιολόγηση των δυνατοτήτων μιας ομάδας ούτως ώστε να επιτευχθούν οι επιχειρησιακοί στόχοι
 - να δομήσει ένα σχέδιο ανθρωπίνων πόρων για ένα χώρο εργασίας
- να αξιολογήσει τις ικανότητες και τις δυνατότητες του προσωπικού για την κάλυψη των τρεχόντων και μελλοντικών στόχων
 - να αναπτύξει ένα σχέδιο προσωπικής ανάπτυξης για το κάθε άτομο για την κάλυψη των τρεχόντων και μελλοντικών στόχων
 - να συμφωνήσει τα προσωπικά σχέδια ανάπτυξης με τα άτομα
- να προσδιορίζει εκείνους των οποίων απαιτείται η στήριξη τους για τη δημιουργία ενός προσωπικού σχεδίου ανάπτυξης
 - να εκπονήσει ένα σχέδιο και να το αναθεωρήσει και να παρακολουθήσει την πρόοδο βάσει των συμφωνηθέντων στόχων
 - να αξιολογήσει την ολοκλήρωση του σχεδίου καθώς και την συνεισφορά του στους επιχειρησιακούς στόχους



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Πέτρος Αναγνώστου είναι κάτοχος Master of Business Administration του Πανεπιστημίου Pace της Νέας Υόρκης. Έχει μεγάλη εργασιακή εμπειρία καθώς διετέλεσε διευθυντικό στέλεχος σε μεγάλες εταιρίες, σε τμήματα Μάρκετινγκ και Ανθρώπινου Δυναμικού. Σήμερα είναι συνεργάτης της Exceed Consulting και Πρόεδρος της Alurgon Management Consulting.

ΣΚΟΠΟΣ

Να μυήσει τους συμμετέχοντες στη φιλοσοφία του σύγχρονου Μάνατζμεντ και να υπογραμμίσει το ρόλο του επαγγελματία Manager.

Να παρουσιάσει αναλυτικά τις λειτουργίες του Μάνατζμεντ και να προτείνει σύγχρονες μεθόδους και τεχνικές για την πιο αποτελεσματική άσκησή του.

Να εισαγάγει τις βασικές θεωρίες γύρω από την ανθρώπινη συμπεριφορά και να προτείνει τρόπους καλύτερης και αποτελεσματικότερης διοίκησης των ανθρώπων.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε μεσαία στελέχη της επιχείρησης που δεν έχουν εξειδίκευση στο Μάνατζμεντ, σε νέους managers και σε μελλοντικούς managers.

Ενδιαφέρει τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να αναπτύξουν ένα φυτώριο managers, αλλά και τα ίδια τα στελέχη, αφού βελτιώνει τις προοπτικές επαγγελματικής σταδιοδρομίας.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Εισαγωγή στο Μάνατζμεντ
- > Προγραμματισμός
- > Οργάνωση
- > Έλεγχος
- > Αξιολόγηση αποδόσεως - Πρότυπα αποδόσεως
- > Παρακίνηση ανθρώπινου δυναμικού
- > Ομαδική συνεργασία
- > Επικοινωνία
- > Ηγεσία
- > Λήψη αποφάσεων

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Γιώργος Αλεξάκης - Αντώνης Κατσαλής - Πέτρος Ρούσος

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

20, 22, 26, 29/3 - 2, 4, 5, 23, 25/4 - 2, 3/5/2012

ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 720€

Μη Μέλη 790€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ

Ο κ. Γιώργος Αλεξάκης, είναι σύμβουλος εκπαίδευσης και ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού σε θέματα Διοίκησης, Επικοινωνίας και Προσωπικής Βελτίωσης. Έχει σπουδάσει Οικονομικές Επιστήμες και Διοίκηση Επιχειρήσεων και έχει εργαστεί σε διευθυντικές και επιτελικές θέσεις στο χώρο των media, του πολιτισμού, του τουρισμού και της επαγγελματικής εκπαίδευσης.

Ο Δρ. Αντώνης Κατσαλής, είναι κάτοχος Master του Πανεπιστημίου Salford και Ph. D. του Πανεπιστημίου Exeter στην επιχειρησιακή έρευνα. Διετέλεσε ανώτερο στέλεχος σε πολλές μεγάλες επιχειρήσεις και Διευθυντής Εκπαίδευσης μεγάλου Οργανισμού.

Ο κ. Πέτρος Ρούσος, είναι επαγγελματίας εκπαιδευτής, με υπέρ 20ετή εμπειρία στο χώρο των επιχειρήσεων στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Σαν σύμβουλος επιχειρήσεων και σαν εκπαιδευτής έχει συμμετάσχει στο σχεδιασμό και υλοποίηση πολυάριθμων προγραμμάτων ανάπτυξης στελεχών στο χώρο των πωλήσεων, των διαπραγματεύσεων, των εργασιακών σχέσεων, της επικοινωνίας και της ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού (ηγεσία, παρακίνηση, ομαδική συνεργασία, συγκρούσεις κ.λ.π.).

Διαχείριση Κρίσεων

20-28/3/2012

14724

Όλα όσα θα θέλατε να μάθετε για την κρίση... και τολμάτε να ρωτήσετε

Κάθε μέρα στα δεητία ειδήσεων παρακολουθούμε κρίσεις: Διατροφικές, επιχειρηματικές, οικολογικές, πολιτικές, θρησκευτικές.

Οι επιχειρηματικές κρίσεις μπορεί να βλάψουν τη φήμη, το κύρος και την εικόνα της επιχείρησης και να προκαλέσουν κλυδωνισμούς στην οικονομική ευρωστία της.

ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός του προγράμματος είναι:

- > Η ενημέρωση των ενδιαφερομένων για τα στοιχεία που παρουσιάζει μία κρίση στη σύγχρονη επιχείρηση
- > Η συνειδητοποίηση της αναγκαιότητας λήψης εταιρικών μέτρων αντιμετώπισης
- > Η προετοιμασία χειρισμού οποιασδήποτε κρίσης στην επιχείρηση.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Η «ακτινογραφία» μίας κρίσης. Τι σημαίνει κρίση, χαρακτηριστικά στοιχεία
- > Οι τύποι κρίσεων και οι αιτίες τους
- > Μελέτη πιθανών μορφών κρίσης στην επιχείρηση μας
- > Ποιοι κλάδοι είναι περισσότερο επιρρεπείς σε κρίση και γιατί
- > Κατάσρωση σχεδίου δράσης πριν η κρίση εμφανιστεί – μέθοδοι αποτροπής της κρίσης
- > Τρόποι ανίχνευσης πιθανής κρίσης
- > Πλάνο ενεργειών όταν η κρίση συμβεί – Ομάδα διαχείρισης κρίσεων σε εταιρικό επίπεδο
- > Οι φάσεις «ζωής» μίας κρίσης. Εναλλακτικά σενάρια αντιμετώπισης
- > Η διαχείριση της ροής πληροφοριών (Ποιος μιλάει, πότε, πού, γιατί και πως)
- > Media Relations – Χειρισμοί – Σημεία προσοχής με τα ΜΜΕ
- > Η διαχείριση της φήμης σε περίοδο κρίσης – Σημεία προσοχής
- > Τι κάνουμε όταν η κρίση περάσει; (Post crisis phase)
- > Check list διαχείρισης κρίσεων
- > Συζήτηση πραγματικών περιπτώσεων κρίσης
- > Case study (Μελέτη υποθετικής περίπτωσης), Δημιουργία πλάνου. Βιντεοσκόπηση χειρισμού ΜΜΕ
- > Debriefing ασκήσεων – Αξιολόγηση

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΡΙΑ

Ντέμη Μωραΐτου

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

20, 22, 27, 28/3/2012

ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 450€

Μη Μέλη 500€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΡΙΑΣ

Η κ. Ντέμη Μωραΐτου, έχει σπουδάσει Επικοινωνία και έχει δίπλωμα B.A. του C.A.M. Foundation. Εργάζεται για 25 χρόνια ως σύμβουλος επιχειρησιακής επικοινωνίας για ένα μεγάλο και αναγνωρισμένο portfolio πελατών. Παράλληλα διδάσκει τα τελευταία 16 χρόνια στην ΕΕΔΕ, το Κολλέγιο Αθηνών, το Athens Graduate School of Management και τη Forum Training στην Ελληνική και Αγγλική Γλώσσα. Έχει εργαστεί για πολλά χρόνια για μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς στην Ελλάδα και το Εξωτερικό.

26, 28/3/2012

14816

Μια βιωματική εμπειρία και μια αδιάκοπη προπόνηση μυσαλού, που μας βοηθούν στο **να κατανοήσουμε και να παράγουμε στην πράξη δημιουργικότητα (να σκεφτόμαστε νέα πράγματα) και καινοτομία (να κάνουμε νέα πράγματα).**

ΣΚΟΠΟΣ

- > Ορίζουμε το όραμα και σχεδιάζουμε την ιδέα.
- > Εντοπίζουμε τους σημαντικούς παράγοντες που θα συμβάλουν στην υλοποίηση της ιδέας μας και μαθαίνουμε πώς δημιουργούμε ένα δίκτυο υποστήριξης.
- > Χτίζουμε επιχειρηματικές προτάσεις, βασισμένες στην καινοτομία.
- > Μαθαίνουμε πώς επικοινωνούμε την ιδέα, καθώς και πώς μπορούμε να κερδίζουμε τις απαραίτητες εγκρίσεις και πόρους που χρειαζόμαστε για την υλοποίησή της.
- > Διαχειριζόμαστε την αντίσταση στην αλλαγή και φροντίζουμε να διατηρούμε τον ενθουσιασμό μας και τον ενθουσιασμό των ανθρώπων που θα υποστηρίξουν την ιδέα.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε κάθε ομάδα που θέλει να μείνει στην ιστορία για τα έργα της και όχι για τα λόγια της.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > **Η Σπίθα:** Δημιουργώντας και διευκολύνοντας ιδέες, γινόμαστε πρωταθλητές δημιουργικότητας και καινοτομίας.
- > **Εφαρμογή:** Μέσα από μια σειρά βημάτων, απελευθερώνουμε τη σκέψη μας και αναπτύσσουμε την ιδέα από τη σκέψη στην πράξη.
- > **Καίριες Ερωτήσεις-Καίριες Απαντήσεις:** Γιατί, πού, πότε και πώς θα ξεκινήσουμε. Πειραματιζόμαστε με τις τεχνικές του WALT DISNEY & ΤΩΝ BLUE OCEANS.

RETURN ON INVESTMENT

“Γίνε εσύ η αλλαγή που θες να δεις στον κόσμο”. Mahatma Gandhi

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Δημήτρης Τσούχλος

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

26, 28/3/2012

ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 320€

Μη Μέλη 370€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Δημήτρης Τσούχλος, Trainer, intervener & executive master coach με πολυετή καριέρα σε Διευθυντικές θέσεις στο χώρο των επιχειρήσεων και μεγάλη εμπειρία στο χώρο της ψυχολογίας με έμφαση στην ανάπτυξη ικανοτήτων και τη δυναμική ομάδων.

26, 28/3/2012

14733

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Ρούλα Μπαχταλιά –
Άρτεμις-Παλλής Λιόντα

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

26, 28/3/2012
ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 320€
Μη Μέλη 370€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ

Η κ. **Ρούλα Μπαχταλιά**, έχει μεταπτυχιακό τίτλο σπουδών (MBA) στη Διοίκηση Επιχειρήσεων, από το Πανεπιστήμιο Bath University του Λονδίνου. Έχει εργαστεί, για πάνω από 15 χρόνια σε διευθυντικές θέσεις Πωλήσεων & Marketing μεγάλων Ελληνικών Επιχειρήσεων. Τα τελευταία 4 χρόνια εργάζεται στον Τραπεζικό Κλάδο. Είναι εκλεγμένο μέλος στη Δ.Ε. του Τομέα Ανάπτυξης Γυναικών Μάνατζερ & Επιχειρηματιών και μέλος του Ινστιτούτου Μάρκετινγκ στην ΕΕΔΕ.

Η κ. **Άρτεμις - Παλλής Λιόντα**, διαθέτει Bachelor σε Marketing Management από το Deree College, καθώς και MBA από το Uni of Indianapolis. Για 20 χρόνια κατείχε διευθυντικές θέσεις σε marketing και πωλήσεις. Εργάστηκε στο χώρο των υπηρεσιών σε εταιρίες όπως Citibank, Xiosbank και American Express καθώς και για την κατασκευή και εμπορία των memorabilia των Ολυμπιακών Αγώνων της Αθήνας 2004. Επίσης έχει παράσχει υπηρεσίες σε θέματα οργάνωσης, marketing και πωλήσεων σε μικρές εταιρίες σαν σύμβουλος επιχειρήσεων. Είναι εκλεγμένο μέλος στη Δ.Ε. του Τομέα Ανάπτυξης Γυναικών Μάνατζερ & Επιχειρηματιών.

ΣΚΟΠΟΣ

Το πρόγραμμα παρέχει τη δυνατότητα στους ενδιαφερόμενους να:

- > Κατανοήσουν τους λόγους και τα οφέλη δραστηριοποίησής τους στην επαγγελματική κοινωνική δικτύωση.
- > Εκπαιδευτούν στη χρήση σημαντικών εργαλείων κοινωνικής δικτύωσης (Facebook, LinkedIn, Skype, Twitter, Blogs, YouTube)
- > Αποκτήσουν τις δεξιότητες που θα τους επιτρέψουν να χρησιμοποιήσουν τα εργαλεία κοινωνικής δικτύωσης, με στόχο τη λήψη στρατηγικών αποφάσεων.
- > Αντιληφθούν τις νέες τάσεις ανάπτυξης στρατηγικής επικοινωνιακής πολιτικής, μέσω των Νέων Τεχνολογιών.
- > Ανανεώσουν και εκσυγχρονίσουν τις επαγγελματικές τους γνώσεις.
- > Έρθουν σε επαφή με καταξιωμένα στελέχη και φορείς που χρησιμοποιούν ήδη τα κοινωνικά δίκτυα για την επαγγελματική εξέλιξη και ανάπτυξη των επιχειρήσεών τους.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

- > Επιχειρηματίες & Επαγγελματίες που δεν έχουν εξοικειωθεί ακόμα με τις νέες τεχνολογίες, ενώ είναι απαραίτητο να αναπτύξουν στρατηγική επικοινωνιακή πολιτική, μέσω των Νέων Τεχνολογιών.
- > Στελέχη επιχειρήσεων στον τομέα των Πωλήσεων & Μάρκετινγκ, ώστε να κατανοήσουν τον τρόπο με τον οποίο μπορούν να δράσουν μέσα από τα Social Media.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

Η διδασκόμενη ύλη περιλαμβάνει ένα ολοκληρωμένο εκπαιδευτικό πακέτο, το οποίο είναι μοναδικό και ειδικά σχεδιασμένο για το συγκεκριμένο πρόγραμμα.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Εισαγωγή στη Στρατηγική - Βασικές Έννοιες
- > Μελέτες και Τάσεις των Νέων Τεχνολογιών στην Ελλάδα σήμερα και διεθνώς
- > Δημιουργία επαγγελματικού προφίλ στα social media & τι πρέπει να προσέξετε
- > Δημιουργία προφίλ στα περισσότερα δημοφιλή κοινωνικά δίκτυα
- > Εγγραφή και χρήση στην υπηρεσία τηλεφωνίας Skype
- > Event Management & Polls
- > Προσέλκυση Ανθρώπινου Δυναμικού
- > Δημιουργία διαφημιστικής προβολής μέσω social media
- > Πρακτική εφαρμογή σε πραγματικό επιχειρηματικό περιβάλλον από προσκεκλημένο επιχειρηματία ή επαγγελματία. Παρουσίαση επιτευγμάτων από τη χρήση του social networking
- > Μεθοδολογία εκπόνησης ενός ολιστικού προγράμματος marketing με στόχευση στη συμπληρωματική δράση offline & online ενεργειών.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Στο πρόγραμμα χρησιμοποιούνται οι πλέον σύγχρονες και αποτελεσματικές μέθοδοι διδασκαλίας.

- > Οι εισηγήσεις θα διεξάγονται σε εξοπλισμένες αίθουσες πληροφορικής με πρόσβαση στο Internet, ανά θέση εργασίας για όλους τους συμμετέχοντες.
- > Εκπαίδευση by example, πάνω σε σύγχρονα business cases από προσκεκλημένο επιχειρηματία ή επαγγελματία.
- > Συνδιδασκαλία. Η μέθοδος προσφέρει πολύτιμη εμπειρία στους εκπαιδευόμενους καθώς έχουν την ευκαιρία να συζητούν και να κάνουν παρεμβάσεις άμεσα.

ΣΚΟΠΟΣ

Η διεξαγωγή του προγράμματος έρχεται να καλύψει το κομμάτι των Logistics, στο οποίο η σύγχρονη επιχείρηση θα πρέπει να έχει στελέχη που να μπορούν να διαμορφώσουν ξεκάθαρη στρατηγική, να θέσουν βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους, με σκοπό τη μείωση του κόστους από την παραλαβή ενός προϊόντος έως την παράδοσή του, επιτυγχάνοντας παράλληλα υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης (ποιότητα και ικνηλασιμότητα). Στόχος του προγράμματος είναι η ενημέρωση και η εξοικείωση των στελεχών των επιχειρήσεων στις αρχές της σύγχρονης και ορθολογικής διαχείρισης των Logistics.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται στα άμεσα εμπλεκόμενα με το κύκλωμα Logistics στελέχη εταιρειών, καθώς επίσης και σε Διευθυντές Αποθήκης / Κέντρων Διανομής, Operations Managers, Υπεύθυνους Προμηθειών, Υπεύθυνους Customer Service, Υπεύθυνους πωλήσεων και Marketing, Υπεύθυνους μηχανογράφησης, Logistics managers. Το πρόγραμμα είναι ιδιαίτερα σημαντικό για εταιρείες Εισαγωγής και Διακίνησης Προϊόντων.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Εισαγωγή

> Η δομή της Εφοδιαστικής αλυσίδας. Ομοιότητες και διαφορές με τις εφοδιαστικές αλυσίδες άλλων κλάδων.

Forecasting

> Η σημασία και ο ρόλος του forecasting στα Logistics των προϊόντων. Μεθοδολογίες και τεχνικές διαχείρισης προβλέψεων. Κατανομή αρμοδιοτήτων και πλαίσιο συνεργασίας με Κύκλωμα Πωλήσεων.

Διαχείριση αποθεμάτων

> Η σημασία και ο ρόλος των αποθεμάτων στην κερδοφορία της επιχείρησης και στην εξυπηρέτηση των πελατών. Αποθέματα, Αποθεματική Πολιτική και Νομοθεσία.

CASE STUDY - Πρακτικές εφαρμογές των τεχνικών διαχείρισης αποθεμάτων

Αποθήκη (I)

> Ο ρόλος της αποθήκης στην εφοδιαστική αλυσίδα των προϊόντων. Στρατηγικές αποφάσεις αποθήκευσης προϊόντων.

Αποθήκη (II)

> Λειτουργική οργάνωση αποθήκης. Διαδικασίες και συστήματα παραλαβής, picking, φόρτωσης. Χρήση Bar Code και φορτών τερματικών στην αποθήκη. Μέτρηση παραγωγικότητας και δείκτες λειτουργίας. Διασφάλιση ικνηλασιμότητας.

CASE STUDY - Χωροταξική οργάνωση και αυτοματισμοί

Μηχανογραφική οργάνωση

Φυσική διανομή

> Σύγχρονες απαιτήσεις και τάσεις οργάνωσης δικτύων διανομής. Πώς διασφαλίζεται η μη αλληλοίωση των προϊόντων. Δρομολόγηση και Χρόνος ανταπόκρισης στον πελάτη. Μέτρηση αποδοτικότητας των μέσων διανομής. Προδιαγραφές για την επιλογή οχημάτων.

Customer service

> Οι διαδικασίες εξυπηρέτησης πελατών και διαχείρισης παραγγελιών στην επιχείρηση. Ο ρόλος του Customer Service. Συστήματα και πολιτικές Credit Control & Stock Control. Δείκτες αξιολόγησης και μέτρησης του Customer Service. Διαχείριση Προσφορών.

Οργανογραμματική ένταξη των logistics στις επιχειρήσεις κλάδου

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Δημήτρης
Χαραλαμπίδης

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

27, 28/3 - 3, 4/4/2012
ώρες 17.00-20.30

31/3/2012

ώρες 9.00-15.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 550€

Mn Μέλη 600€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Δημήτρης Χαραλαμπίδης, είναι Business Sector Manager στον τομέα των Business Logistics της Planning A.E.. Κατέχει δίπλωμα Μηχανολόγου Μηχανικού - Μηχανικού Παραγωγής από το ΕΜΠ.

Η Τεχνική των Διαπραγματεύσεων

28/3 - 5/4/2012

14727

Γιατί να δεχτείς όχι για απάντηση;

Οι επιτυχημένοι άνθρωποι δεν το κάνουν. Παίρνουν αυτό που θέλουν με το να διαπραγματεύονται καλύτερες συμφωνίες και για τις δύο μεριές.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε όσους κάνουν πωλήσεις, αγοράς σε όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας, αλλά και σε στελέχη που θέλουν να βελτιώσουν τις διαπραγματευτικές τους ικανότητες.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- > Εισαγωγή στις διαπραγματεύσεις και στο σύγχρονο οικονομικό περιβάλλον
- > Ορισμός
- > Τα όρια της διαπραγμάτευσης
- > Προσδιορισμός των επιδιώξεων
- > Αρχές επικοινωνίας, μηνύματα που παίρνουμε και δίνουμε
- > Επικοινωνία για να επηρεάσουμε καταστάσεις
- > Χαρακτηριστικά του καλού / αποτελεσματικού διαπραγματευτή
- > Διαφορετικοί τύποι διαπραγματευτών
- > Η δύναμη της καλής προετοιμασίας
- > Αξιολόγηση της αντίθετης πλευράς
- > Η ψυχολογική διάθεση και η στάση μας που πρέπει να έχουμε ανάλογα με τη θέση από την οποία μιλάμε
- > Win - Win διαπραγμάτευση
- > Οι φάσεις της διαπραγμάτευσης
- > Η σωστή ατμόσφαιρα
- > Τι πρέπει να κάνουμε πριν τη διαπραγμάτευση
- > Τι πρέπει να κάνουμε κατά την διαπραγμάτευση
- > Υποβολή μιας πρότασης
- > Τι πρέπει να κάνουμε μετά τη διαπραγμάτευση
- > Follow up και αποτέλεσμα
- > Αρχές που θα πρέπει να ακολουθούμε κατά τη διαπραγμάτευση
- > Το πιο σημαντικό στοιχείο της διαπραγμάτευσης
- > Αξιολόγηση των δεξιοτήτων σας (Τεστ)
- > Role Playing

58 ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

- 10 "ΠΡΕΠΕΙ" για Επιτυχημένη Διαπραγμάτευση
- 13 Καλά φυλαγμένα μυστικά από τους παγκοσμίως Αυθεντίες Διαπραγματευτές
- 21 Ισχυρές Τεχνικές που μπορείς να χρησιμοποιείς για να βγάλεις εκτός διαπραγμάτευσης οποιονδήποτε
- 7 Πάγιοι Κανόνες για "Κερδοφόρες Διαπραγματεύσεις" (με μια ματιά)
- 7 Βήματα για να κερδίσεις Διαπραγματεύσεις

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ

Νίκος Μπαζιώνης

ΧΡΟΝΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

28, 29/3 - 4, 5/4/2012 ώρες 17.00-21.00

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Μέλη 450€

Μη Μέλη 500€



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ

Ο κ. Νίκος Μπαζιώνης, είναι απόφοιτος του Roosevelt University, Chicago U.S.A., από όπου πήρε το Bachelor Degree καθώς και το M.B.A. Έχει εργαστεί σε Ελληνικές και Πολυεθνικές Εταιρείες (Citibank, Spot - Thompson, ΕΛΙΝΟΙΛ, και στον Όμιλο της SINGULAR) στον τομέα του Marketing, στην Εμπορική Διεύθυνση και στο Management Team. Σήμερα είναι Σύμβουλος Επιχειρήσεων (σε Ελληνικές και Πολυεθνικές Εταιρείες) και Εισηγητής σεμιναρίων στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό σε θέματα Πωλήσεων, Διοίκησης και Marketing.

ΤΙΤΛΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ: _____

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ: _____ Δρ.: _____

Δήλωση Συμμετοχής

Αθήνα, _____

Στοιχεία για την έκδοση τιμολογίου

ΤΙΤΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ: _____

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ - ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: _____

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____ Τ.Κ.: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΟ: _____ FAX: _____

Α.Φ.Μ.: _____ Δ.Ο.Υ.: _____

E-MAIL: _____

Το παρόν πρόγραμμα υπάγεται στο 0,45%: ΝΑΙ ΟΧΙ

Στοιχεία συμμετεχόντων

1 ΟΝΟΜΑ / ΕΠΩΝΥΜΟ: _____

ΘΕΣΗ: _____ Α.Φ.Μ.: _____ E-MAIL: _____

2 ΟΝΟΜΑ / ΕΠΩΝΥΜΟ: _____

ΘΕΣΗ: _____ Α.Φ.Μ.: _____ E-MAIL: _____

3 ΟΝΟΜΑ / ΕΠΩΝΥΜΟ: _____

ΘΕΣΗ: _____ Α.Φ.Μ.: _____ E-MAIL: _____

Ο τιμολογούμενος δηλώνει υπεύθυνα βάσει του Ν. 1599/1986 ότι όλα τα συμπληρωθέντα στοιχεία είναι αληθή και ακριβή.

ΤΡΟΠΟΣ ΚΑΙ ΧΡΟΝΟΣ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

Η εξόφληση των δικαιωμάτων συμμετοχής πρέπει να γίνει τουλάχιστον τρεις ημέρες πριν από την έναρξη με:

1. Επιταγή-Μετρητά στο ταμείο της ΕΕΔΕ

2. Κατάθεση στην ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ
Αρ.Λογ.83068256
IBAN GR 330120018000000083068256
ή στην ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ
Αρ.Λογ.104/48016104
IBAN GR 2401101040000010448016104
ή στην EUROBANK
Αρ.Λογ. 0026.0277.71.0200028310
IBAN GR 4002602770000710200028310
και αντίγραφο καταθετηρίου στην ΕΕΔΕ

3. Με πιστωτική κάρτα VISA κατόπιν σχετικής αίτησης με fax ή στο ταμείο της ΕΕΔΕ

Ακύρωση συμμετοχής:

Γίνεται δεκτή όταν υπάρχει έγγραφη ενημέρωση 3 τουλάχιστον ημέρες πριν από την έναρξη του προγράμματος.

Υπογραφή-σφραγίδα

Αθήνα, _____

Ημερομηνία εξόφλησης προγράμματος

(συμπληρώνεται απαραίτητα)



Χώρος Διεξαγωγής:

Το Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης της ΕΕΔΕ,
Λ. Ιωνίας 200 & Ιακωβάτων 61, Κ. Πατήσια.

Δήλωση Συμμετοχής:

Θα τηρηθεί σειρά προτεραιότητας. Η δήλωση θα συνοδεύεται από τα δικαιώματα συμμετοχής. Για συμμετοχές, ανά πρόγραμμα, άνω των 2 ατόμων θα υπάρχουν ειδικές τιμές.

Ακύρωση Συμμετοχής:

Για ακύρωση συμμετοχής παράκληση να ειδοποιείτε τουλάχιστον 3 ημέρες πριν την έναρξη του προγράμματος, διαφορετικά η ακύρωση δεν θα γίνεται δεκτή.

Πληροφορίες:

Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλούμε να απευθύνεστε στα γραφεία της ΕΕΔΕ, Λ. Ιωνίας 200 & Ιακωβάτων 61, Κ. Πατήσια, 111 44 Αθήνα, 6ος όροφος
Τηλ.: 210 21 12 000, Διεύθυνση Internet: <http://www.eede.gr>

Υπεύθυνοι Προγραμμάτων:

☛ **Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα στη Διοίκηση Επιχειρήσεων**

☛ **Diploma in Sales Management**

κ. Νίκος Βλασσόπουλος

(εσωτ. *622), Fax: 210 21 12 028, E-mail: mba-programs@eede.gr

☛ **New Professional Postgraduate Diploma in Marketing**

☛ **CAM - Diploma in Digital Marketing**

☛ **Diploma in Management & Leadership**

κ. Μ. Κατσιλούλη (εσωτ. *601), Fax: 210 21 12 024, E-mail: cim-mrk@eede.gr

☛ **Diploma in Environmental Management**

κ. Ρ. Μπέητσιου (εσωτ. *624), Fax: 210 21 12 028, E-mail: programs@eede.gr

☛ **Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Οικονομικής Διοίκησης**

☛ **Professional Diploma in Human Resources Management**

☛ **Professional Certification in Project Management**

☛ **Ολοκληρωμένο Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Διοίκησης Πιστώσεων**

☛ **Διεπιχειρησιακά Εκπαιδευτικά Προγράμματα**

κ. Γ. Σκορδίλη (εσωτ. *609), κ. Α. Χρόνη (εσωτ. *610),

κ. Α. Πολίτης (εσωτ. *626)

Fax: 210 21 12 020, Fax: 210 21 12 024, E-mail: open-seminars@eede.gr

Ώρες ταμείου: 9:00 - 16:00

Χρηματοδότηση μέσω του προγράμματος ΛΑΕΚ 0,45%:

Οι εταιρίες που θα καλύψουν το κόστος του προγράμματος με το 0,45% της εργοδοτικής εισφοράς, θα πρέπει να καταχωρήσουν τα στοιχεία τους στο Πληροφοριακό Σύστημα Διαχείρισης Προγραμμάτων ΛΑΕΚ (ΠΣ), προκειμένου να τους χορηγηθεί Όνομα Χρήστη (user name) & Κωδικός (password). Η καταχώρηση των στοιχείων του εκάστοτε προγράμματος πρέπει να γίνεται τουλάχιστον 5 εργάσιμες ημέρες πριν την ημερομηνία έναρξης της κατάρτισης.



ελληνική εταιρεία διοίκησης επιχειρήσεων

Λ. Ιωνίας 200 & Ιακωβάτων 61, Κάτω Πατήσια | 111 44 Αθήνα
Τηλ.: 210 2112000 | Fax: 210 2112020, 210 2112028 | www.eede.gr

