

**ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ**

- Τι είναι κρίση;
- Για ποιους λόγους κινδυνεύουν οι επιχειρήσεις σήμερα.
- Ποια είναι η σημερινή ανάγκη όλων των επιχειρήσεων
- Τα απαραίτητα πρώτα βήματα για κάθε επιχείρηση
- Λόγοι δυσκολίας ανάπτυξης μια επιχείρησης
- Έλεγχος της αγοράς και πως επιτυγχάνεται
- Γιατί πρέπει να δώσουμε βαρύτητα στο τμήμα Πωλήσεων
- Η φύση, η σημασία και η λογική του BPR
- Βασικές αρχές και συνεχής βελτίωση του BPR
- Ανασχεδιασμός και «χτίσιμο» Διαδικασιών
- Τομείς οργάνωσης εταιρείας
- Ποιοι λόγοι δημιουργούν την ανάγκη της οργάνωσης
- Η οργάνωση και η εφαρμογή της ως ρυθμιστές της εξέλιξης της επιχείρησης
- Τι είναι η συναισθηματική νοημοσύνη και πόσο επηρεάζει την ανάπτυξη της επιχείρησης.
- Αναλυτική μελέτη περιπτώσεων (case studies)

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ

10 ώρες

ΚΟΣΤΟΣ

250€

Στο 2^ο άτομο έκπτωση 30% (175€)

Στο 3^ο άτομο έκπτωση 50% (125€)

Έκπτωση 10% σε όλες τις επιχειρήσεις - συνεργάτες της BiT

<p>ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ</p>	<p>Κωνσταντίνος Διακομανώλης <i>Πτυχιούχος Οικονομικού Πανεπιστημίου Πειραιά Μεταπτυχιακό Οργάνωσης Επιχειρήσεων</i></p> <p>Διαθέτει 37 χρόνια εργασιακής και εκπαιδευτικής εμπειρίας στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων και ειδικότερα στα εμπορικά τμήματα. Διετέλεσε διευθυντής πωλήσεων και Marketing σε πολυεθνικές και εισηγμένες επιχειρήσεις. Είναι συγγραφέας των βιβλίων:</p> <ul style="list-style-type: none"> • «Πωλήσεις. Μια δύσκολη επιστήμη (1996), • «Η Επιστήμη των Πωλήσεων» (2008) καθώς επίσης και του τελευταίου υπό έκδοση βιβλίου • «Ανάπτυξη των επιχειρήσεων στη κρίση» Μάιος 2012 <p>Είναι εξειδικευμένος στην αξιολόγηση των οικονομικών στοιχείων για την βιωσιμότητα των επιχειρήσεων και ειδικότερα στο σχεδιασμό για την σωστή και υγιή ανάπτυξη.</p>
<p>ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • σε επιχειρηματίες & μέλη Διοικητικών Συμβουλίων, • σε νέα και παλαιά στελέχη επιχειρήσεων που χαράζουν στρατηγικές και πολιτικές για την πορεία της εταιρείας τους. • σε όλους που θέλουν την επιβίωση και την ανάπτυξη τους στην κρίση με την προϋπόθεση να βελτιώσουν τις σχέσεις τους με την αγορά. • σε όσους εμπλέκονται στο σχεδιασμό και υλοποίηση επιχειρηματικών προγραμμάτων
<p>ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Να αναλύσουμε βασικές ελλείψεις στον σχεδιασμό και την λειτουργία μιας επιχείρησης. • Να προσδιορίσουμε, ενέργειες που εμποδίζουν ή προσθέτουν στην αποτελεσματικότητα. • Να αποκτήσουμε γνώση και εμπειρία σε θέματα συνεργασίας και ομαδικότητας για την επίτευξη κερδοφόρων συμφωνιών. • Να αναλύσουμε στρατηγικές και πιθανότητες επίτευξης στόχων του επιχειρηματικού σχεδιασμού • Η μετάδοση απαραίτητων και λειτουργικών γνώσεων για την επινόηση επιχειρηματικών σχεδίων ανάπτυξης. • Το κυριότερο. Να συμβάλλουμε στην ανάπτυξη της εταιρείας.