



ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Λευκωσία, 02 Φεβρουαρίου 2015

ΠΡΟΣ: Όλους τους ενδιαφερόμενους
ΑΠΟ: Γενικό Γραμματέα
ΘΕΜΑ: «GROWING THE FAMILY BUSINESS» (100% Επιχορήγηση από την ΑνΑΔ)
Λεμεσός 1η Φάση: 10-11/03/2015 (ΕΒΕ Λεμεσού)

Κύριοι,

Το Κυπριακό Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο μέσα στα πλαίσια της πάγιας πολιτικής του για διοργάνωση επιμορφωτικών προγραμμάτων που να ανταποκρίνονται άμεσα στις εξακριβωμένες ανάγκες του εμποροβιομηχανικού κόσμου, διοργανώνει σε συνεργασία με τη Μονάδα Ενημέρωσης του Ευρωπαϊκού Κέντρου Επιχειρηματικής Στήριξης Κύπρου σεμινάριο με θέμα:

« GROWING THE FAMILY BUSINESS»

Η ανάγκη κατάρτισης απορρέει από το γεγονός ότι η πλειονότητα των Κυπριακών επιχειρήσεων είναι κατ' εξοχήν οικογενειακές και πέραν των συνηθισμένων πιέσεων και προβλημάτων λειτουργίας που αντιμετωπίζουν καθημερινώς, παρουσιάζουν επιπρόσθετα και ιδιαίτερα προβλήματα διαχείρισης, τα οποία εκπηγάζουν από την οικογενειακή φύση της επιχείρησης και τις σχέσεις (αλλά και πολλές φορές διαφορετικές αντιλήψεις) μεταξύ των διευθυντικών στελεχών - μελών της οικογένειας. Ειδικά τώρα σε περίοδο οικονομικής κρίσης που όλες οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν πραγματικές προκλήσεις, τα προβλήματα επιβίωσης και ανάπτυξης των Οικογενειακών επιχειρήσεων γίνονται ακόμα μεγαλύτερα. Ο βασικός σκοπός του προγράμματος είναι ακριβώς να βοηθήσει τους συμμετέχοντες (ιδιοκτήτες/ διευθυντές οικογενειακών επιχειρήσεων) που προβληματίζονται τόσο για τον τρόπο λειτουργίας της επιχείρησης τους σήμερα όσο και μελλοντικά πως να προγραμματίσουν την στρατηγική διαχείρισης, λειτουργίας και ανάπτυξης της επιχείρησης τους με έμφαση στον ανθρώπινο παράγοντα ορθολογικά και αντικειμενικά.

Ταυτόχρονα οι συμμετέχοντες θα υποβοηθηθούν να διαχειρίζονται καλύτερα τις σχέσεις της οικογένειας με την επιχείρηση αλλά και γενικότερα το ανθρώπινο δυναμικό της επιχείρησης τους (μέλη και μη μέλη της οικογένειας) στην προσπάθειά τους να καταστήσουν την επιχείρηση πιο αποδοτική και κερδοφόρα αλλά και να διασφαλίσουν ένα περιβάλλον συναντίληψης και αρμονικών σχέσεων μέσα στην επιχείρηση.

Σημειώνεται ότι το πρόγραμμα έχει επανασχεδιαστεί και εμπλουτισθεί με νέο περιεχόμενο και ασκήσεις με βάση εμπειρίες που αποκόμισε ο εκπαιδευτής από τις επισκέψεις που πραγματοποίησε σε Κυπριακές Οικογενειακές επιχειρήσεις.

Μετά την ολοκλήρωση της κατάρτισης οι καταρτιζόμενοι πρέπει να είναι σε θέση να:

- κατανοούν πλήρως τα θέματα που σχετίζονται με το ανθρώπινο δυναμικό (μέλη και μη μέλη της οικογένειας) της οικογενειακής τους επιχείρησης
- έχουν αρμονικές σχέσεις με τα άλλα μέλη της οικογενειακής επιχείρησης αλλά και τα διευθυντικά στελέχη που δεν ανήκουν στην οικογένεια και να επιλύουν τα προβλήματα που αντιμετωπίζει η επιχείρηση σε πνεύμα συναντίληψης
- γνωρίζουν τους μηχανισμούς επίλυσης συγκρούσεων και παρεξηγήσεων
- αναπτύσσουν στρατηγικές που να συγκεράζουν τις επιθυμίες των μελών της οικογένειας σε σχέση με τις δυνατότητες της επιχείρησης τους
- προγραμματίζουν την ανάπτυξη της επιχείρησης τους με ορθολογικό τρόπο δημιουργώντας την κατάλληλη οργανωτική δομή και να γνωρίζουν τις μεθόδους εισαγωγής των αλλαγών που χρειάζονται
- σχεδιάζουν και να αξιοποιούν πλήρως τα μοναδικά πλεονεκτήματα που έχει η οικογενειακά ελεγχόμενη επιχείρηση
- αξιοποιούν, υποκινούν, αμοιβούν και αναπτύσσουν σωστά τα διευθυντικά στελέχη που δεν ανήκουν στην οικογένεια και παράλληλα να αντιλαμβάνονται τότε θα πρέπει να εργοδοτήσουν τέτοια στελέχη
- αξιοποιούν, υποκινούν και αναπτύσσουν σωστά τα υπόλοιπα μέλη της οικογένειας, που εργάζονται στην επιχείρηση
- προγραμματίζουν σωστά τη διάδοχη κατάσταση και να χειρίζονται ορθολογικά τα θέματα διαδοχής

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους, οι οποίοι ικανοποιούν τα κριτήρια της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.





ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

-2-

- διαχειρίζονται σωστά την οικογενειακή επιχείρηση αυξάνοντας την αποδοτικότητα και επικερδότητα της αλλά και διασφαλίζοντας αρμονικές σχέσεις εντός της επιχείρησης
- καταστρώσουν ολοκληρωμένο σχέδιο δράσης για εφαρμογή των διδαχθέντων στην πράξη και μεγιστοποίηση των δυνατοτήτων της οικογένειας ως ιδιοκτήτη/διευθυντή της επιχείρησης, με αποτέλεσμα την ορθολογική διαχείριση και ανάπτυξη της οικογενειακής επιχείρησης

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Ιδιοκτήτες/Διευθυντές οικογενειακών επιχειρήσεων και γενικά σε Ανώτερα στελέχη επιχειρήσεων που εργάζονται σε οικογενειακές επιχειρήσεις.

Η ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Το πρόγραμμα που είναι πρακτικής φύσης περιλαμβάνει τόσο Ιδρυματική όσον και Ενδοεπιχειρησιακή κατάρτιση.

ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑ

Εγγύηση για την επιτυχία του Επιμορφωτικού προγράμματος αποτελεί το γεγονός ότι σ' αυτό θα διδάξει ο Άγγλος εμπειρογνώμονας Dr. Paul Thomas.

Το πρόγραμμα θα διεξαχθεί στην Αγγλική.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΚΑΙ ΧΩΡΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

Διάρκεια: 14 ώρες Ιδρυματική Κατάρτιση, 4 ώρες Ενδοεπιχειρησιακή Κατάρτιση. Το πρόγραμμα θα διεξαχθεί **στο ΕΒΕ Λεμεσού στη Λεμεσό.**

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ (€1530+€290,70 Φ.Π.Α.)

Το πρόγραμμα έχει εγκριθεί από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού σαν πρόγραμμα ζωτικής σημασίας.

Το πρόγραμμα επιχορηγείτε εξ' ολοκλήρου από την ΑνΑΔ και ως εκ τούτου **δεν υπάρχει οποιαδήποτε οικονομική επιβάρυνση** για τις επιχειρήσεις εξαιρουμένου του Φ.Π.Α. 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 τουριστικών Επιχειρήσεων αφού το πραγματικό κόστος συμμετοχής αν δεν υπήρχε η επιχορήγηση της Αρχής θα ήταν τουλάχιστο **€1530 το άτομο** και προτρέπονται όλοι όπως την εκμεταλλευθούν στο έπακρο.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ

Το ΚΕΒΕ θα εφοδιάσει όλους τους συμμετέχοντες με Πιστοποιητικό Παρακολούθησης.

Η πρακτική φύση και ο τύπος του προγράμματος είναι φανερό ότι θέτουν περιορισμούς στον αριθμό των συμμετοχών (25 επιχειρήσεις) γι' αυτό θα γίνονται δεκτές αιτήσεις κατά σειράν προτεραιότητας. Τελευταία ημερομηνία για δηλώσεις συμμετοχής είναι **η Τετάρτη 04 Μαρτίου 2015.**

Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλείσθε όπως επικοινωνείτε με τον κ. Χρίστο Ταντελέ στο ΚΕΒΕ, τηλ. 22889840, φαξ: 22668630, Τ.Κ. 21455, 1509 Λευκωσία.

Με εκτίμηση,
Χρίστος Ταντελής
για Γενικό Γραμματέα

/ΓΒ



ΚΥΠΡΙΑΚΟ
ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ



ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

GROWING THE FAMILY BUSINESS				
Τρίτη 10/03/2015				
Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08:45	09:00	0.25	Opening Ceremony	Paul Thomas
09:00	11:00	2.00	<p>FAMILY business or family BUSINESS It is important to understand the underlying reasons for the existence of YOUR family business. Different objectives and goals will lead to different results, so get them sorted out and AGREED soon</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introduction and ice breaker <p><i>Exercise – Establishing the personal objectives of the delegates – working in pairs. To focus the delegates on what they are seeking to learn during the programme.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Every Happy Family is Alike • Fathers & Daughters, Mothers & Sons • Lead Differently Depending on Who's Following • The Art of the Board Meeting <p><i>Exercise – Understanding communication and personality; completion of the MBTI assessment</i></p>	Paul Thomas
11:00	11:15	0.25	Coffee Break	
11:15	13:00	1.75	<p>Resolving Conflict</p> <ul style="list-style-type: none"> • Understanding the role of personality in communication • Turning Conflict into Cooperation • Clear Communication: a Key to Unlock Improved Performance <p><i>Exercise – Communication style, blues, red, green, yellow-working in pairs</i> <i>To introduce the importance of personal style in both sending and receiving communication and establish the known style of the delegate and the assumed style of the major relations in the business</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • The Power of Positive Criticism • In a Good Negotiation, Everybody Wins <p><i>Exercise – Win-Win script – individual exercise</i> <i>To practice the way in which a topic can be introduced into a relationship discussion to maximise the likelihood of it being well received</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Defining Opportunities For Involvement of Younger Family Members <p><i>Exercise – Relationships and Conflict Management – individual worksheet followed by discussion</i> <i>To experience the first element of the diagnostic survey to be used in Part two. To the current attitude to relationships and conflict within the business. It will form a key part of the design of the action plan in Part Three</i></p>	Paul Thomas
13:00	14:00	1.00	Lunch	
14:00	15:45	1.75	<p>Values and Culture</p> <ul style="list-style-type: none"> • Culture types • Preserving company values – rites and rituals <p><i>Exercise – Company values – individual questionnaire followed by group discussion</i> <i>To get the delegate to think more closely about the values in their own company and to consider how that will affect relationships, and what they can do as individuals to manage the outcomes</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Support for senior managers • How to avoid losing executives <p><i>Exercise – The Pygmalion Effect – Motivating high performance with high expectations scenario. To give the delegate an insight into the benefits of setting high expectations and the dangers of failures where expectations are low</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • How values affect decision making <p><i>Exercise – Theory X or Theory Y- analytical questionnaire</i> <i>To enable delegates to compare their own beliefs about people at work with McGregor's theory and to develop strategies to achieve good results with people who lean towards different styles of management</i></p>	Paul Thomas



ΚΥΠΡΙΑΚΟ
ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ



ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

15:45	16:00	0.25	Coffee Break	
16:00	17:30	1.50	<p>Innovation</p> <ul style="list-style-type: none"> Resistance to change Understanding the process of implementing change <p><i>Exercise – Leadership style – individual questionnaire followed by group discussion</i> To help the delegates to identify their own natural preferred leadership style and to compare that with the styles required to match different states of readiness so that they can develop an approach to maximise their effectiveness with people in different states of readiness</p> <ul style="list-style-type: none"> The loser trap <p><i>Exercise – Strategic thinking and managing change – individual questionnaire followed by discussion</i> To experience the second part of the diagnostic survey to be used in Part Two. To establish the current state of readiness of the organisation for accepting change. It will form a key part of the design of the action plan in Part Three.</p>	Paul Thomas

Σύνολο Καθαρής Διάρκειας

7:00

GROWING THE FAMILY BUSINESS				
Τετάρτη 11/03/2015				
Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08:45	09:00	0.25	Registration	Paul Thomas
09:00	11:00	2.00	<p>Motivation and Reward</p> <ul style="list-style-type: none"> What to pay yourself, family, and non-family Fair pay for family members <p><i>Exercise – Motivation to lead – individual exercise</i> Becoming an effective leader takes hard work. This assessment helps you assess whether you are motivated to lead.</p> <ul style="list-style-type: none"> Motivating family joiners <p><i>Exercise – Empowerment – individual exercise followed by group discussion. Working in a family business creates great pressures upon the players. This self-assessment exercise will help to reveal the current attitude to the job and the discussion will revolve around how to take a more positive and contented approach</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Expectancy Theory Recruiting, Retaining, and Rewarding non-family employees and managers <p><i>Exercise – Motivating the family business employee – individual questionnaire</i> To experience the third part of the diagnostic survey to be used in Part Two. To establish the current attitudes towards motivation and reward of family members employed in the business. It will form a key part of the design of the action plan in Part Three.</p>	Paul Thomas
11:00	11:15	0.25	Coffee Break	



ΚΥΠΡΙΑΚΟ
ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ



ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

11:15	13:0/0	1.75	<p>Successful Succession</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wanted: Hard Working, Responsible Son or Daughter of the Boss • Transferring key knowledge, skills and abilities <p><i>Exercise – Gold, silver and bronze goal setting – individual exercise</i> Achieving targets requires aiming high but not becoming too disheartened when you fall a little short. The three medal goal means that you can set higher targets sure in the knowledge that slight underachievement will not be felt as complete failure. Practice in the process will enable delegates to adopt this as a key technique in an arena where parents often express disappointment in their children's achievements</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plan now for the Cousin Generation • Identifying training and development needs <p><i>Exercise – Competency analysis – individual exercise</i> Knowing what you are good at, and what leaves a little to be desired, enables you to make good choices about when you should tackle new responsibilities on your own, and when you should look for help</p> <ul style="list-style-type: none"> • Are you ready to transfer control? <p><i>Exercise – Human Resource Policy – individual questionnaire</i> To experience the fourth and last element of the diagnostic survey to be used in Part Two. This will establish the current situation in the business towards development, recruitment and succession planning. It will form a key part of the design of the action plan in Part Three</p>	Paul Thomas
13:00	14:00	1.00	Lunch	
14:00	15:45	1.75	<p>Business Planning for a Growing Family Business</p> <ul style="list-style-type: none"> • Values and Mission Statements <p><i>Exercise – Personal values – individual followed by group exercise</i> Creating a group values statement by collating the inputs of several people is a way to gain buy-in to a corporate mission statement. This exercise (should) demonstrate the ease with which people can agree when each of them has a contribution to the process</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ BCG matrix ○ Ansoff matrix ○ Porter's growth strategies <p><i>Exercise – Windows of Opportunity – Identifying opportunities for growth using a proven methodology that optimises the strength of the family business</i></p>	Paul Thomas
15:45	16:00	0.25	Coffee Break	
16:00	17:30	1.50	<p>Action planning</p> <p>The key to making a real difference is a commitment to taking action. This session will focus on what delegates need to do over the next few weeks to ensure that the lessons learnt during the seminar are put into action</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reinforcement of lessons learned • Company visit • Action plan • Summary 	Paul Thomas

Σύνολο Καθαρής
Διάρκειας ***

7:00



ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

Δήλωση Συμμετοχής

Επιθυμούμε να σας πληροφορήσουμε ότι ενδιαφερόμαστε να συμμετάσχουμε στο Σεμινάριο που διοργανώνει το ΚΕΒΕ με θέμα:

«GROWING THE FAMILY BUSINESS»

Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

Όνομα Επιχείρησης:	
Τηλ.	Φαξ.
Διεύθυνση:	
Τ.Θ.	Τ.Κ.
E-MAIL:	
Αρ. Συμμετεχόντων:	

10-11/03/2015, ΕΒΕ Λεμεσού (Λεμεσός)

Στοιχεία Συμμετεχόντων

Ονόματα Συμμετεχόντων:

Θέση στην Εταιρεία:

1.
2.
3.

-
-
-

Ημερομηνία

Υπογραφή