



ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

«HOW YOU CAN BEAT THE RECESSION BY CO-OPERATING WITH OTHERS»

Το νέο σεμινάριο του ΚΕΒΕ (100% Επιχορήγηση από την ΑνΑΔ)

Ημερομηνίες Διεξαγωγής: 06-07/04/2016 (Ξενοδοχείο GOLDEN BAY, Λάρνακα)

ΑΝΑΓΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ:

Ο έντονος ανταγωνισμός στην αγορά μας σε συνδυασμό με την οικονομική κρίση που μαστίζει την διεθνή οικονομία και κατ' επέκταση την χώρα μας, καθιστούν την ανάγκη αλλαγής της στρατηγικής της κάθε εταιρείας περισσότερο και από επιτακτική. Στις περισσότερες περιπτώσεις η έμφαση δίνεται στο να μειώνονται οι τιμές με αποτέλεσμα να γίνεται ένας συνεχής καταστροφικός αγώνας δρόμου μειώσεων των τιμών που δεν οδηγούν σε ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

Ο βασικός σκοπός του προγράμματος είναι ακριβώς να επεξηγήσει στις επιχειρήσεις σωστούς τρόπους αντιμετώπισης

της κατάστασης μέσω συνεργασιών μ' άλλους ώστε να αποκτήσουν αμοιβαίο όφελος. Αυτές θα μπορούσαν να είναι συνεργασίες με πελάτες ή προμηθευτές τους ή άλλες επιχειρήσεις που θα ήταν πρόθυμες για σύναψη τέτοιων συνεργασιών. Αποτέλεσμα θα είναι η αύξηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας και επικερδότητας μέσω ακριβώς των σωστών συνεργασιών ώστε με επιτυχία να αντιμετωπίσουν την σημερινή κατάσταση ύφεσης της οικονομίας.

ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΟΙ ΚΑΤΑΡΤΙΖΟΜΕΝΟΙ ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΣΕ ΘΕΣΗ ΝΑ:

- εντοπίζουν τις ευκαιρίες με δυνητικούς συνεργάτες και να εφαρμόζουν τις κατάλληλες δεξιότητες συνεργασιών που θα αποκτήσουν από το σεμινάριο
- αξιολογούν τις δυνατότητες συνεργασιών μ' άλλους
- γνωρίζουν τις διάφορες επιλογές συνεργασιών όπως αυτές της εκποίησης αδιάθετων εμπορευμάτων (Asset divestment), της δικτύωσης (Networking) με εξειδικευμένους οργανισμούς, της διάθεσης εργασιών (outsourcing) σ' άλλες εταιρείες ή άτομα έναντι αμοιβής, κοινοπραξιών (joint ventures) και συγχωνεύσεων και εξαγορών (Mergers & Acquisitions) μ' άλλες εταιρείες του κλάδου που επιθυμούν να διευρύνουν τις δραστηριότητες τους
- ετοιμάζουν επιχειρηματικό πλάνο επαφής με δυνητικούς συνεργάτες
- αναπτύξουν την επιχείρηση / οργανισμό τους συνεργαζόμενοι μ' άλλους
- ετοιμάσουν προσαρμοσμένο προσωπικό σχέδιο δράσης συνεργασιών για την επιχείρηση / οργανισμό τους με βάση τα όσα έχουν μάθει από το σεμινάριο

ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Ιδιοκτήτες/Διευθυντές επιχειρήσεων και γενικά σε Ανώτερα στελέχη επιχειρήσεων και οργανισμών που ασχολούνται με τα θέματα ανάπτυξης και στρατηγικής των επιχειρήσεων τους

Η ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Το πρόγραμμα που είναι πρακτικής φύσης περιλαμβάνει τόσο ιδρυματική όσο 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**.



ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ (€1530 + €290.70 Φ.Π.Α.)

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

ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Οι Δηλώσεις Συμμετοχής να αποστέλλονται στο ΚΕΒΕ, e-mail: gvenizelou@ccci.org.cy φαξ. 22668630 **το αργότερο μέχρι την Τετάρτη 30 Μαρτίου 2016.**

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 Ταντελέ
για Γενικό Γραμματέα

/ΓΒ



Αναλυτικό Ωρολόγιο Πρόγραμμα

HOW YOU CAN BEAT THE RECESSION BY CO-OPERATING WITH OTHERS				
Wednesday 06/04/2016				
Ωρες 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	10:45	1.75	Introduction <ul style="list-style-type: none">- Agenda <i>Exercise: Getting to Know You</i> <ul style="list-style-type: none">- Objectives <i>Exercise – Create a list of your own personal learning objectives for the programme</i> <ul style="list-style-type: none">- The Underlying Principles- The Need to Get It Right- Programme of Work- Some rules for Taking Part	Paul Thomas
10:45	11:00	0.25	Coffee Break	
11:00	12:45	1.75	Options for Co-operation <ul style="list-style-type: none">- Asset divestment- Networking- Outsourcing- Joint ventures- Mergers & Acquisitions <i>Exercise – Identifying the opportunities. Review the list of potential partners and extend it to make a list of all those you could co-operate with</i>	Paul Thomas
12:45	13:45	1.00	Lunch	
13:45	15:30	1.75	Asset divestment <p>It's rare that a business has only so much stock as it needs. Often businesses have slow-moving or obsolete inventory that costs money to finance and house. In this session, you'll learn how you can turn unwanted inventory into instant income by offering it to distributors and customers at a special liquidation price that still leaves room for profit</p> <ul style="list-style-type: none">- Who'll buy your leftover stock?- Effective ways to offer your excess stocks- Provide Marketing and sales help <i>Exercise – Review the list of potential for stock divestment and make a list of all the opportunities that are available to you</i>	Paul Thomas
15:30	15:45	0.25	Coffee Break	



ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

15:45	17:30	1.75	<p>Networking</p> <p>Networking with others allows smaller businesses to share experiences and ideas and to improve in-house knowledge. Businesses can network with educational establishments, trade organisations and other businesses. Businesses that actively participate in networks generally find the partnerships more effective than passive participants</p> <ul style="list-style-type: none">- How networking works- Benefits- Kinds of networks- Finding network partners- Participating in networks <p><i>Exercise – Treat this as your first networking meeting. Prepare for the 40 second round and have a one2one with others in the room</i></p>	Paul Thomas
Σύνολο Καθαρής Διάρκειας ***		7:00		



HOW YOU CAN BEAT THE RECESSION BY CO-OPERATING WITH OTHERS				
Thursday 07/04/2016				
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	10:45	1.75	<p>Outsourcing</p> <p>As a business owner, you are probably aware that employing staff can be a double – edged sword. These is a way to increase the amount of resources in your business without taking on paid staff. And it's a way that opens up a large amount of expertise. It's called «outsourcing»: getting experts who work for themselves or run their own businesses to work on your business, in return for a fee.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Be very clear about what needs to be done and how you want it to be done - Ask the same kind of questions you would ask an employee in a job interview - Look for specific experience and skills and demand proof that they can do the work <p>Test and measure</p> <ul style="list-style-type: none"> - Never ever buy solely on price - Tie payments into milestones - Always put everything into writing <p><i>Exercise – Review the potential areas for outsourcing and begin to make the assessment of the costs and benefits to your business</i></p>	Paul Thomas
10:45	11:00	0.25	Coffee Break	
11:00	12:45	1.75	<p>Joint ventures</p> <p>Joint ventures are easy to set up, easy to manage and an easy way to generate valuable referrals and sales. The only surprising thing about them is how rarely they're utilised by businesses. You're likely to know of tens if not hundreds of complementary businesses with which you could form mutually-beneficial joint ventures</p> <ul style="list-style-type: none"> - Endorsed offers - Referral circles - Selling other companies' products - Hold a webinar - Become another company's Add-On <p><i>Exercise – Pick one or two other people in the room and prepare a case for creating a joint venture. Present the result back to the rest of the group as though they are clients</i></p>	Paul Thomas
12:45	13:45	1.00	Lunch	
13:45	15:30	1.75	<p>Mergers & Acquisitions</p> <p>Companies of all sizes see growth through merger and acquisition as the quickest way to expand their activities giving them the dual advantages of size and diversification through one coordinated move. However, what the records show us is that, despite the high expectations the principals have of such activities, many of these ventures fail to realise the initial projections of their value. The whole area of business change by merger or acquisition is one where careful preparation and clear objectives are essential to success</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financial fit - Business fit - Organisation fit - Alliances in practice <p><i>Exercise – List the top 3 targets for an alliance with your company. Compare the market and customer base for each of them with your own business. Apply the 3-legged stool model to evaluate the potential M&A activity</i></p>	Paul Thomas
15:30	15:45	0.25	Coffee Break	



ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

15:45	17:30	1.75	<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">- Review of the lessons learned- Survey <p><i>Exercise – Complete the survey to ensure that the language is properly understood</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Company visit- Action plan- Summary- Certificate Ceremony	Paul Thomas
Σύνολο Καθαρής Διάρκειας ***		7:00		



Δήλωση Συμμετοχής

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

«HOW YOU CAN BEAT THE RECESSION BY COOPERATING WITH OTHERS»

Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

Όνομα Επιχείρησης:	
Αρ. Μητρώου Εργοδότη Κοινωνικών Ασφαλίσεων:	
Τηλ.	Φαξ.
Διεύθυνση:	
Τ.Θ.	Τ.Κ.
E-MAIL:	
Αρ. Συμμετεχόντων:	

06-07/04/2016 Λάρνακα, Ξενοδοχείο GOLDEN BAY

Στοιχεία Συμμετεχόντων

Ονόματα Συμμετεχόντων:

Θέση στην Εταιρεία:

1.

.....

2.

.....

3.

.....

Ημερομηνία

Υπογραφή