

DASO

Remote
Work

Training Academy 2021

Ακαδημία Στελεχών 2021



Η πιο ασφαλής, σύγχρονη & αποτελεσματική προσέγγιση στην ανώτερη επιχειρηματική κατάρτιση, που παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες βιωματικής εκπαίδευσης και καθοδήγησης μέσω διαδικτύου


ΜΕΝΟΥΜΕ
ΑΣΦΑΛΕΙΣ

Η εν εξελίξει πανδημία COVID-19 και τα αναγκαία εθνικά μέτρα για την αντιμετώπιση της διασποράς του ιού, διατάραξαν την παραδοσιακή παροχή εκπαίδευσης και επιμόρφωσης στελεχών επιχειρήσεων και οργανισμών, κατά τη διάρκεια της περασμένης χρονιάς.

Παράλληλα όμως απετέλεσαν το εφελτήριο αναζήτησης ενός καινούργιου ορίζοντα ευκαιριών και δυνατοτήτων, εκμεταλλευόμενοι τα διαθέσιμα ψηφιακά και διαδικτυακά εργαλεία.

Έτσι λοιπόν δημιουργήσαμε μία **νέα πλατφόρμα τηλεεκπαίδευσης** του στελεχιακού δυναμικού και καταφέραμε να παράσχουμε ολοκληρωμένες υπηρεσίες βιωματικής εκπαίδευσης και καθοδήγησης, τόσο στη ελληνική όσο και στη διεθνή αγορά.

Για το 2021 έχουμε αναπτύξει ένα καινούργιο εκπαιδευτικό portfolio εννέα (9) προγραμμάτων που ενσωματώνεται σε τέσσερις (4) βασικές κατηγορίες.

REMOTE TRAINING ACADEMY™					ΔΙΑΡΚΕΙΑ σε ΩΡΕΣ	
ΚΑΤΗΓ	ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	A/A	ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ μέσω ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ 2021		TOTAL	
A	BUSINESS DIAGNOSTICS	1	Οργανωτική Διάγνωση και Πορεία στην Κορυφή	<i>Organizational Diagnosis and Pathway to Prime</i>	12	4 x 3h
		2	Χτίζοντας Αποτελεσματικές Ομάδες	<i>Efficient Team Building</i>	6	2 x 3h
B	BUSINESS PERFORMANCE	3	Αποτελεσματική Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων	<i>Customer Relations Management</i>	9	3 x 3h
		4	Διαχείριση Χρόνου	<i>Time Management</i>	6	2 x 3h
		5	Εισπράξεις Οφειλών & Διαχείριση Ρίσκου Πελατών	<i>Debt Collection and Risk Management</i>	6	2 x 3h
C	CHANGE MANAGEMENT	6	Διαχείριση Αλλαγής	<i>Change Management</i>	9	3 x 3h
		7	Το DNA της Καινοτομίας	<i>The DNA of Innovation</i>	6	2 x 3h
D	ENGINEERING FOR GROWTH	8	Διαδοχή στην Οικογενειακή Επιχείρηση	<i>Succession Planning in Family Business</i>	12	4 x 3h
		9	Εταιρική Στρατηγική	<i>Business Strategy</i>	12	4 x 3h

Πρωτοποριακές σκέψεις & ιδέες αναπτύσσονται, δοκιμασμένες μέθοδοι που έχουν βελτιώσει τον πραγματικό κόσμο των επιχειρήσεων αναλύονται και διαδραστικά workshops διεξάγονται που ενισχύουν τη στελεχιακή υποδομή των συμμετεχόντων και βελτιώνουν τα στοιχεία της επαγγελματικής τους συμπεριφοράς.

Υπεύθυνος προγραμμάτων: Δρ Πέτρος Δασόπουλος, Ph.D., MRSC, MBAM

Ο Δρ Πέτρος Δασόπουλος είναι Business Strategist, πιστοποιημένος Coach & Mentor στη Μεγάλη Βρετανία και εκπαιδευτής Στελεχών επιχειρήσεων, με πάνω από 30 χρόνια επαγγελματικής εμπειρίας σε ανώτερες διευθυντικές θέσεις στους τομείς Παραγωγής, R&D, Πωλήσεων, Μάρκετινγκ και Γενικής Διεύθυνσης στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Είναι Χημικός Μηχανικός, απόφοιτος του Πανεπιστημίου του Λονδίνου, μέλος του Βρετανικού Ινστιτούτου Χημικών Μηχανικών, του Royal Society of Chemistry, της Βρετανικής Ακαδημίας Μάνατζμεντ και Ph.D. Διδάκτωρ Χημικής Μηχανικής και Διεργασιών του Πανεπιστημίου του Surrey.

Οργανωτική Διάγνωση και Πορεία στην Κορυφή (Organizational Diagnosis and Pathway to Prime)

Έχετε ποτέ αναρωτηθεί γιατί κάποιες επιχειρήσεις δεν καταφέρνουν να αντέξουν ούτε μια πενταετία ενώ κάποιες άλλες μπορούν να υπερηφανεύονται πως είδαν τα γυρίσματα δύο αιώνων;

Ποια μπορεί να είναι η μαγική συνταγή της μακροβιότητας μιας επιχείρησης;

Οι επιχειρήσεις, όπως ακριβώς και όλοι οι οργανισμοί διαβίωσης, ακολουθούν προβλέψιμα σχέδια συμπεριφοράς καθώς αυξάνονται και αναπτύσσονται. Βρίσκονται αντιμέτωποι με συγκεκριμένα μεταβατικά προβλήματα προχωρώντας μέσα από τα διάφορα στάδια του κύκλου της ζωής τους.

Το πως η ηγεσία αντιμετωπίζει τα ζητήματα αυτά και σε τι αλλαγές προβαίνει, που απαιτούνται για μια υγιή μετάβαση από το ένα στάδιο στο επόμενο, καθορίζουν την επιτυχία ή την αποτυχία μιας οργάνωσης.

Τα 4+1 βασικότερα ερωτήματα είναι:

1. Πόσα χρόνια μπορεί να ζήσει μια επιχείρηση;
2. Ποιοι είναι οι παράγοντες που επηρεάζουν θετικά τη μακροβιότητα της;
3. Ποια είναι τα προβλήματα, που αποτρέπουν την αλλαγή και την ανάπτυξη;
4. Μπορεί η οργάνωση να διαχειριστεί την αλλαγή;
5. Ποιο είναι το μεγάλο μυστικό της επιτυχίας;

Απαντήσεις στα ερωτήματα αυτά, θα βρείτε μόνο μέσα από το ανανεωμένο εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα, το οποίο **σήμερα παρέχεται REMOTE™** και αποτελεί μία ισχυρή Διοικητική Πλατφόρμα Αλλαγής, η οποία:

- ✓ Διερευνά, αναλύει και προτείνει τρόπους και μεθόδους προκειμένου η επιχείρηση να καθορίσει το χάσμα μεταξύ αυτού που είναι σήμερα και αυτού που οφείλει να γίνει.
- ✓ Ενισχύει την επιχείρηση να επανακτήσει επιχειρηματική ζωτικότητα και ευελιξία, ευθυγραμμίζοντας τη στρατηγική, τη δομή, τις διαδικασίες και τους ανθρώπους της.

**Remote
Work**

12 ώρες (4x3h)

Μοναδικής Εμπειρίας Βιωματικής Remote Εκπαίδευσης με Σύγχρονες και Εξειδικευμένες Εκπαιδευτικές λύσεις που στοχεύουν στη βελτίωση των στοιχείων της Επαγγελματικής Συμπεριφοράς των εργαζομένων, την ενίσχυση της στελεχιακής τους υποδομής και τον εξοπλισμό τους με Σύγχρονα Εργαλεία Διοίκησης και Διαχείρισης ανθρώπων και έργων

Θεματικές Ενότητες

1. Κύκλος Ζωής και Προσδόκιμο Επιβίωσης των Επιχειρήσεων
 - a. Επιβίωση σε ταραγμένο ανταγωνιστικό περιβάλλον
 - b. Απειλές, ευκαιρίες και απόκτηση μεριδίου
 - c. Διαφοροποίηση και καινοτομία
2. Πελατειακός Προσανατολισμός
 - a. Σύγχρονη πελατοκεντρική προσέγγιση
 - b. Αξία σήματος και μπράντας
 - c. Κεφαλαιοποίηση εταιρικών αξιών
3. Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων (CRM)
 - a. Πελατειακή εμπιστοσύνη και πως κατακτάται
 - b. Επικοινωνία, αντίληψη και εταιρικά οφέλη
 - c. Μετάβαση από CRM σε CRS
4. Διαχείριση Εξυπηρέτησης Πελατών
 - a. Σύγχρονη επικοινωνία που αναβαθμίζει την εταιρική εικόνα
 - b. Διαχείριση αντιρρήσεων πελατών
 - c. Διαχείριση δύσκολων πελατών

Θεματικά Interactive Workshops & Business Games

1. Ανάλυση και διαχείριση εταιρικών αξιών
2. Διαβάθμιση εργασιακού πεδίου
3. Διάγνωση ανταγωνιστικής θέσης
4. Ανάλυση επιπέδου βελτιωτικής αλλαγής
5. Ανάλυση χάσματος κουλτούρας – στρατηγικής και διορθωτικές ενέργειες
6. Μέτρηση και αξιολόγηση των υποκινητικών παραμέτρων των εργαζομένων
7. Ανάλυση SWOT
8. Διερεύνηση πιθανών σημείων βελτίωσης και πλάνο δράσης

Ποιους αφορά

1. Το σύνολο του Top Management (Γενική Διεύθυνση, HR, Στρατηγικό Σχεδιασμό και τις Διευθύνσεις Εμπορική, Οικονομικών, Εργοστασίου και IT).
2. Επιλεγμένα στελέχη από το 2^ο ιεραρχικό επίπεδο όπως οι Διευθύνσεις Πωλήσεων, QC/QA, Supply Chain, Logistics).
3. Την Ομάδα Διοίκησης, εφόσον συμπεριλαμβάνονται και άτομα/μέτοχοι πλέον των προαναφερόμενων.

Στόχοι Προγράμματος

1. Η βελτίωση της επαγγελματικής συμπεριφοράς των στελεχών και η αναβάθμιση των εργασιακών τους επιδόσεων.
2. Η αναγνώριση και η κατανόηση των εταιρικών αξιών και των συγκριτικών πλεονεκτημάτων της εταιρείας.
3. Η μετατόπιση της στρατηγικής από τη διαχείριση προϊόντων στη διαχείριση πελατών και η εναρμόνιση των διεργασιών front & back office.
4. Η δημιουργία πλατφόρμας για την ανάπτυξη εταιρικής κουλτούρας γύρω από ένα κοινό όραμα και ένα κώδικα συμπεριφορών.
5. Η διάγνωση των πιθανών σημείων βελτίωσης και εν δυνάμει λειτουργικών προβλημάτων που περιθωριοποιούνται στο βωμό της καθημερινότητας.
6. Η αποτελεσματική διαχείριση επιδράσεων από αλλαγές που συντελούνται στο άμεσο και ευρύτερο περιβάλλον.

Οφέλη Οργανωτικής Διάγνωσης για την επιχείρηση

Η Οργανωτική Διάγνωση είναι η διαγνωστική τομογραφία της επιχείρησης, μέσω της οποίας αναδεικνύονται οι εταιρικές αξίες, το χάσμα κουλτούρας/στρατηγικής και ο χάρτης των ανεξερεύνητων πηγών των ανταγωνιστικών της πλεονεκτημάτων.

Είναι μια καινοτόμος υπηρεσία που διερευνά επιχειρηματικές ανάγκες, αξιολογεί αιτίες, παθογένειες και συμπτώματα που παρουσιάζουν οι οργανώσεις, εκτιμά τις υποβόσκουσες καταστάσεις σε όλα τα επίπεδα και αναπτύσσει Σχέδια Δράσης για να υποστηρίξει τις εταιρικές αναζητήσεις, να διασφαλίσει την επιτυχή έκβαση των επιχειρηματικών επιδιώξεων και να βελτιώσει το τελικό αποτέλεσμα.

Χτίζοντας Αποτελεσματικές Ομάδες (Efficient Team Building)

Στο σημερινό έντονα ανταγωνιστικό και ταραγμένο περιβάλλον, οι επιχειρήσεις βασίζονται ολοένα και περισσότερο στην αποτελεσματικότητα των ομάδων για την επίτευξη των στόχων τους.

Κάποιες ομάδες προσφέρουν έντονα το αίσθημα της ικανοποίησης, κάποιες άλλες λιγότερο αλλά δεν είναι και λίγες οι περιπτώσεις που μερικές ομάδες δημιουργούν πλήξη και οδηγούν τα μέλη τους στην απεμπλοκή τους από αυτές.

Το βασικό ερώτημα που προκύπτει είναι:

Τι είναι Αποτελεσματική Ομάδα και ποια τα Χαρακτηριστικά της;

Κατά πόσο οι συμμετέχοντες σε μία ομάδα έχουν αποκτήσει τη γνώση και την ικανότητα να αυξάνουν την αποτελεσματικότητα της ομάδας αυτής ή έχουν συνειδητοποιήσει το ρόλο που μπορούν να παίξουν στη μεταμόρφωση μιας χαμηλής σε απόδοση “παρέας” σε μία αποτελεσματική ομάδα;

Επηρεάζεται η επιτυχία ή αποτυχία μιας οργάνωσης από την ικανότητα των ατόμων που απαρτίζουν τις ομάδες του να συνεργάζονται στενά και αρμονικά;

Απαντήσεις στα προαναφερόμενα ερωτήματα, θα βρείτε μόνο μέσα από το ανανεωμένο εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα, το οποίο **σήμερα παρέχεται REMOTE™** και απευθύνεται σε όσους διαχειρίζονται έργα και ανθρώπους, παίρνουν αποφάσεις και συναλλάσσονται στα πλαίσια της συνεργατικής ομαδικότητας.

**Remote
Work**

6 ώρες (2x3h)

Μοναδικής Εμπειρίας Βιωματικής Εκπαίδευσης

με Σύγχρονες και Εξειδικευμένες Εκπαιδευτικές λύσεις που στοχεύουν στη βελτίωση των στοιχείων της Επαγγελματικής Συμπεριφοράς των εργαζομένων, την ενίσχυση της στελεχιακής τους υποδομής και τον εξοπλισμό τους με Σύγχρονα Εργαλεία Διοίκησης και Διαχείρισης ανθρώπων και έργων

Θεματικές Ενότητες

1. Λειτουργία Αποτελεσματικών Ομάδων
 - a. Χαρακτηριστικά, κανόνες, δεξιότητες και συμπεριφορά
 - b. Στόχοι, μεθοδολογία και ατομικά ταλέντα σε ομαδική λειτουργία
 - c. Διαδικασίες και διασφάλιση αποτελεσματικότητας

2. Παρεξηγήσεις στη Λειτουργία των Ομάδων
 - a. Ποιότητα ηγεσίας και πως επηρεάζει την ομάδα
 - b. Θυσίες για τη διατήρηση της ομαδικότητας
 - c. Τρόποι επίλυσης των διαφορών
3. Μετατόπιση Ηγετικής Λειτουργίας & Ομάδα Δράσης
 - a. Διαφοροποίηση και επεμβατική αμεσότητα
 - b. Μέθοδοι και μοντέλα για τη συστηματική λήψη απόφασης
 - c. Αποτελεσματική διαχείριση κρίσεων

Θεματικά Interactive Workshops & Business Games

1. Διάγνωση επιπέδου ομαδικής αποτελεσματικότητας.
2. Εκτίμηση ομαδικής λειτουργικότητας και αποδοτικότητας.
3. Αναπροσαρμογή επιπέδου ετοιμότητας και αντίδρασης της οργάνωσης.
4. Αξιολόγηση επιπέδου λήψης απόφασης.

Ποιους αφορά

Το σύνολο του στελεχιακού δυναμικού της εταιρείας των δύο πρώτων ιεραρχικών επιπέδων.

Στόχοι Προγράμματος

1. Βελτίωση επαγγελματικής συμπεριφοράς των συμμετεχόντων.
2. Ανάπτυξη ομαδικού πνεύματος και επικέντρωση στο ΕΜΕΙΣ Vs ΕΓΩ.
3. Κατανόηση του ρόλου της ομάδας στην επιδίωξη ενός κοινού σκοπού.
4. Θέσπιση εταιρικής κουλτούρας που ενθαρρύνει τη λειτουργική ομαδικότητα.
5. Εκμάθηση μεθοδολογιών διαχείρισης δεδομένων και συμμετοχική διεύρυνση στη έγκυρη και έγκαιρη λήψη απόφασης

Οφέλη Συμμετεχόντων

Κατανόηση, αναγνώριση και εφαρμογή της δυναμικής που οι σωστά οργανωμένες και αποτελεσματικές ομάδες αποκτούν στη διαχείριση έργων, την αντιμετώπιση κρίσεων και τη λήψη αποφάσεων.

Αντίληψη και εμπέδωση του γεγονότος ότι το χτίσιμο αποτελεσματικών ομάδων είναι μία διαρκής διαδικασία και όχι ένα δόγμα που διατυπώθηκε κάποια στιγμή.

Αποτελεσματική Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων (Customer Relationship Management)

Η αποτελεσματική διαχείριση πελατειακών σχέσεων είναι η πεμπτούσια της ορθής εμπορικής πρακτικής, γιατί εστιάζει στη δημιουργία καλών πελατειακών σχέσεων που βελτιώνουν την εταιρική επένδυση (ROI) από τις σχέσεις με τους πελάτες.

Αποτελεσματική διαχείριση σημαίνει προσέλκυση και διατήρηση οικονομικά αξιόλογων πελατών και απώθηση ή ακόμη και εξάλειψη οικονομικά ανέντιμων πελατών. Καλές πελατειακές σχέσεις συνεπάγονταν πάντα ευημερία και κακές πελατειακές σχέσεις αποτελούν αφορμή προστριβών και κακοδαιμονίας. Το πως μία εταιρεία διαχειρίζεται τις πελατειακές σχέσεις και σε τι αλλαγές προβαίνει προκειμένου να διατηρεί τον πελατοκεντρικό της προσανατολισμό, καθορίζει - σε σημαντικό βαθμό - την επιτυχία της επιχείρησης.

Το βασικότερο ερώτημα που προκύπτει είναι:

Πως διαχειριζόμαστε Πελατειακές Σχέσεις, ειδικά στο σημερινό έντονα ανταγωνιστικό και ταραγμένο περιβάλλον;

Απαντήσεις στο ερώτημα αυτό, θα βρείτε μόνο μέσα από το ανανεωμένο εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα, το οποίο **σήμερα παρέχεται REMOTE™** και αποτελεί μία δυναμική πλατφόρμα σύγχρονης εμπορικής συναλλαγής, η οποία:

1. Αναλύει και προτείνει εργαλεία και μεθόδους, προκειμένου η επιχείρηση να επαναπροσδιορίσει τον πελατειακό της προσανατολισμό και να επανακτήσει επιχειρηματική ζωτικότητα και ευελιξία.
2. Αναπτύσσει και αξιολογεί πρωτοποριακές σκέψεις και ιδέες που έχουν δοκιμαστεί και βελτιώσει τον πραγματικό κόσμο των επιχειρήσεων.
3. Ενισχύει τους συμμετέχοντες να βελτιώσουν τις ικανότητες τους, να αναδείξουν τις επιχειρηματικές τους δεξιότητες και να διαχειριστούν αποτελεσματικά τη σύγκλιση εταιρικών και πελατειακών αναγκών.

**Remote
Work**

9 ώρες (3x3h)

Μοναδικής Εμπειρίας Βιωματικής Εκπαίδευσης με Σύγχρονες και Εξειδικευμένες Εκπαιδευτικές λύσεις που στοχεύουν στη βελτίωση των στοιχείων της Επαγγελματικής Συμπεριφοράς των εργαζομένων, την ενίσχυση της στελεχιακής τους υποδομής και τον εξοπλισμό τους με Σύγχρονα Εργαλεία Διοίκησης και Διαχείρισης ανθρώπων και έργων.

Θεματικές Ενότητες

1. Πελατειακός Προσανατολισμός
 - a. Σύγχρονη πελατοκεντρική προσέγγιση
 - b. Πελάτες, κατηγορίες, ανάγκες
 - c. Μερίδιο αγοράς σε ταραγμένο περιβάλλον
2. Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων
 - a. Πελατειακή εμπιστοσύνη και πως κατακτάται
 - b. Από το CRM στο CRS
 - c. 4Ps Vs 4Cs
3. Διαχωρισμός Πελατειακής Βάσης
 - a. Αξιόλογοι πελάτες
 - b. Ανέντιμοι πελάτες
 - c. Πιστοί πελάτες
4. Διαχείριση Εξυπηρέτησης Πελατών
 - a. Διαχείριση αντιρρήσεων
 - b. Διαχείριση ειδικών συμπεριφορών
 - c. Ο πελάτης έχει πάντα δίκιο;

Θεματικά Interactive Workshops & Business Games

1. Ανάλυση και διαχείριση ειδικών συμπεριφορών πελατών
2. Διαχείριση κρίσεων σε πελατειακές προστριβές
3. Διαχείριση εισπράξεων από πελάτες κακοπληρωτές

Ποιους αφορά

1. Το σύνολο της Εμπορικής Διάρθρωσης (Εμπορική Διεύθυνση, Διευθύνσεις Πωλήσεων, Μάρκετινγκ, R&D, After Sales Service, Πωλητές, Τεχνικούς-Πωλητές)
2. Το Top Management (Γενική Διεύθυνση, HR, Στρατηγικό Σχεδιασμό και τις Διευθύνσεις Εμπορική, Οικονομικών, Εργοστασίου και IT)

Στόχοι Προγράμματος

1. Βελτίωση της επαγγελματικής συμπεριφοράς των στελεχών και ανάπτυξη δεξιοτήτων διαχείρισης ειδικών συμπεριφορών πελατών.
2. Αναγνώριση και αποτίμηση της αξίας πελάτη και του κόστους απώλειας και επανένταξης του στην πελατειακή βάση της εταιρείας.
3. Διαχωρισμός πελατολογίου & εστίαση στους οικονομικά αξιόλογους πελάτες.
4. Μετατόπιση στρατηγικής από τη διαχείριση προϊόντων στη διαχείριση πελατών και υπηρεσιών προς τους πελάτες.
5. Θέσπιση εταιρικής κουλτούρας που βασίζεται σε πελατοκεντρικά μοντέλα.
6. Αποτελεσματική διαχείριση κρίσεων από ανατροπές στην πελατειακή βάση.

Διαχείριση Χρόνου (Time Management)

Για να μπορεί κανείς να αποφεύγει το άγχος, το στρες και τις πιέσεις στο σημερινό παραγμένο περιβάλλον, πρέπει να προγραμματίζει καθημερινά τις δουλειές του, να είναι εξαιρετικά αποτελεσματικός και να διαχειρίζεται με επιτυχία το χρόνο.

Διαχείριση χρόνου είναι διαχείριση ζωής και αποτελεί το σημαντικότερο παράγοντα στην αποτελεσματική αντιμετώπιση του στρες. Αποτελεσματική διαχείριση χρόνου σημαίνει απόλυτη κυριαρχία στο χρόνο και όχι υποδούλωση σε αυτόν.

Το πως οι εργαζόμενοι διαχειρίζονται σωστά το χρόνο και σε τι αλλαγές προβαίνουν προκειμένου να παραμένουν πάντα κυρίαρχοι σε αυτόν και όχι υποδουλωμένοι από αυτόν, καθορίζει σε σημαντικό βαθμό την επιτυχία μιας επιχείρησης.

Τρεις οι βασικές διαπιστώσεις:

1. Ο χρόνος είναι το μόνο στοιχείο το οποίο δεν βρίσκεται σε επάρκεια σε όλο τον κόσμο.
2. Μπορεί σήμερα να υπάρχει αφθονία χρήματος, περίσσεια υπομονής και πλεόνασμα θέλησης, αλλά ο χρόνος παραμένει ένας γρήγορα μειούμενος φυσικός πόρος.
3. Χρησιμοποιούμε το χρόνο σωστά, γιατί το οφείλουμε καταρχήν στους εαυτούς μας.

Το εύλογο ερώτημα είναι:

Πως Διαχειριζόμαστε Σωστά το Χρόνο με Πληθώρα Πιστικών Προθεσμιών;

Απαντήσεις στο ερώτημα αυτό, θα βρείτε μόνο μέσα από το ανανεωμένο εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα, το οποίο **σήμερα παρέχεται REMOTE™** και απευθύνεται σε όλους τους εργαζόμενους που νοιώθουν το βάρος του χρόνου να γίνεται δυσβάσταχτο στην εξέλιξη των προσπαθειών τους.

**Remote
Work**

6 ώρες (2x3h)

Μοναδικής Εμπειρίας Βιωματικής Εκπαίδευσης
με Σύγχρονες και Εξειδικευμένες Εκπαιδευτικές λύσεις που στοχεύουν στη
βελτίωση των στοιχείων της Επαγγελματικής Συμπεριφοράς των εργαζομένων,
την ενίσχυση της στελεχιακής τους υποδομής και τον εξοπλισμό τους με
Σύγχρονα Εργαλεία Διοίκησης και Διαχείρισης ανθρώπων και έργων

Θεματικές Ενότητες

1. Κατάκτηση Χρόνου ως Στάση Ζωής
 - a. Συνάρτηση αποτελεσματικότητας, άνεσης και ευελιξίας
 - b. Αξία μέσα από τις πράξεις
 - c. Συστατικά διαχείρισης χρόνου
2. Στρες - Το Απόλυτο Φαινόμενο
 - a. Διαχωρισμός θετικού – αρνητικού
 - b. Χρόνιο στρες και διάγνωση
 - c. Μεθοδολογία καταπολέμησης του στρες
3. Αποτελεσματική Διαχείριση Χρόνου
 - a. Βασικοί άξονες και οφέλη
 - b. Διάγνωση προβλημάτων και θεραπεία
 - c. Πλάνο δράσης για άμεση εφαρμογή

Θεματικά Interactive Workshops & Business Games

1. Ανάλυση και διαχείριση ημερήσιας δραστηριότητας.
2. Διαγνωστική ανάλυση χρονοπροβλημάτων.
3. Διαχείριση του Επείγοντος από το Σημαντικό.

Ποιους αφορά

1. Το σύνολο του στελεχιακού δυναμικού της εταιρείας.
2. Την Ομάδα Διοίκησης και επιλεγμένα στελέχη/εργαζομένους που διαχειρίζονται έργα (projects) με σαφή χρονικό ορίζοντα.

Στόχοι Προγράμματος

1. Βελτίωση επαγγελματικής συμπεριφοράς συμμετεχόντων.
2. Βελτίωση παραγωγικότητας και ευελιξίας.
3. Απελευθέρωση από το άγχος και το στρες.

Οφέλη Συμμετεχόντων

Κατανόηση και εφαρμογή της διαδικασίας για την αποτελεσματική διαχείριση χρόνου, την επίλυση των χρονοπροβλημάτων και το διαχωρισμό του επείγοντος από το σημαντικό.

Βελτίωση της παραγωγικότητας, ανάπτυξη ευελιξίας, απελευθέρωση από το άγχος και το στρες και εξοικονόμηση χρόνου για τη αναβάθμιση των στοιχείων της προσωπικής ζωής.

Η διαχείριση χρόνου είναι κουλτούρα που γεννιέται από την εφαρμογή διαδικασίας.

Εισπράξεις Οφειλών & Διαχείριση Ρίσκου Πελατών (Debt Collection and Risk Management)

“Καμία πώληση δεν είναι ολοκληρωμένη, εάν το τίμημα αυτής δεν εξοφληθεί”

Ένα από τα σημαντικά προβλήματα της Ελληνικής επιχείρησης είναι η διαχείριση εισπραξης υπερήμερων οφειλόμενων ποσών, χωρίς να διαταραχθεί η σχέση με τους πελάτες και χωρίς να χρησιμοποιηθούν υπηρεσίες εισπρακτικών εταιρειών.

Η αποφυγή επισφαλειών, η παύση εφοδιασμού πελατών και συνεργατών “μειωμένης φερεγγυότητας” και ο προσανατολισμός μόνο σε οικονομικά ασφαλές πελατολόγιο, αποτελεί σημαντική προτεραιότητα των σοβαρών επιχειρήσεων.

Αποτελεσματική διαχείριση σημαίνει διασφάλιση εταιρικών συμφερόντων, προσέλκυση και διατήρηση οικονομικά αξιόλογων πελατών και απώθηση ή ακόμη και εξάλειψη οικονομικά ανέντιμων πελατών.

Το πως μία εταιρεία εισπράττει τα υπερήμερα υπόλοιπα της και σε τι αλλαγές προβαίνει προκειμένου να διατηρεί τον πελατοκεντρικό της χαρακτήρα, καθορίζει - σε σημαντικό βαθμό - την επιβίωση της επιχείρησης.

Μέσα από το ανανεωμένο εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα, το οποίο **σήμερα παρέχεται REMOTE™** και αποτελεί μία δυναμική πλατφόρμα σύγχρονης εμπορικής συναλλαγής, θα μάθετε να εισπράττετε τις υπερήμερες οφειλές των πελατών σας, χωρίς να διαταράσσετε τις σχέσεις σας μαζί τους.

Παράλληλα θα εκπαιδευτείτε στην εκπόνηση του κατάλληλου μοντέλου που χρειάζεστε μέσα από το οποίο θα προσδιορίσετε και θα συμφωνήσετε το περίγραμμα και τους κανόνες που διέπουν τις έννοιες:

- ✓ Οικονομικά Ασφαλής Πελάτης
- ✓ Διαχείριση Ρίσκου Πελατών
- ✓ Πιθανότητα Πτώχευσης Πελατών

**Remote
Work**

6 ώρες (2x3h)

Μοναδικής Εμπειρίας Βιωματικής Εκπαίδευσης
με Σύγχρονες και Εξειδικευμένες Εκπαιδευτικές λύσεις που στοχεύουν στη βελτίωση των στοιχείων της Επαγγελματικής Συμπεριφοράς των εργαζομένων, την ενίσχυση της στελεχιακής τους υποδομής και τον εξοπλισμό τους με Σύγχρονα Εργαλεία Διοίκησης και Διαχείρισης ανθρώπων και έργων

Θεματικές Ενότητες

1. Τα βήματα κλειδιά για επιτυχή είσπραξη υπερήμερων οφειλών
 - a. Ολοκληρωμένη προετοιμασία
 - b. Διαπραγμάτευση & διασφάλιση υπόσχεσης πελάτη για πληρωμή
 - c. Είσπραξη και εξόφληση
2. Ισορροπία Σχέσεων
 - a. Διατηρώ τον πελατειακό μου προσανατολισμό
 - b. Ξεπερνάω το φόβο της απαίτησης για πληρωμή του χρέους
 - c. Διατηρώ ισορροπία μεταξύ των σχέσεων πελάτη και εταιρείας
3. Πως πείθω τον πελάτη να πληρώσει
 - a. Το κτίσιμο της σχέσης μαζί του
 - b. Φθάνω στον άνθρωπο που αποφασίζει
 - c. Διαχειρίζομαι τη διαπραγμάτευση και την πειθώ
4. Το ξεπέρασμα των δυσκολιών
 - a. Χειρισμός ερωτήσεων και δικαιολογιών του πελάτη
 - b. Διάκριση μεταξύ δικαιολογιών και τακτικής καθυστερήσεων
 - c. Δεξιότητες credit controller και εργασιακή συμπεριφορά

Θεματικά Interactive Workshops & Business Games

1. Διαχείριση εισπράξεων από πελάτες κακοπληρωτές
2. Ανάλυση και διαχείριση ειδικών συμπεριφορών πελατών
3. Διαχείριση κρίσεων σε πελατειακές προστριβές
4. Τεχνικές διαπραγμάτευσης για τη είσπραξη υπερήμερων υπολοίπων

Ποιους αφορά

1. Το σύνολο της Εμπορικής Διάρθρωσης (Εμπορική Διεύθυνση, Διευθύνσεις Πωλήσεων, Μάρκετινγκ, R&D, After Sales Service, Πωλητές, Τεχνικούς-Πωλητές)
2. Τα τμήματα Credit Control και Εισπράξεις Υπερήμερων Απαιτήσεων.
3. Τους εκπροσώπους της Νομικής υπηρεσίας.
4. Το Top Management (Γενική Διεύθυνση, HR, Στρατηγικό Σχεδιασμό και τις Διευθύνσεις Εμπορική, Οικονομικών, Εργοστασίου και IT).
5. Την Ομάδα Διοίκησης, εφόσον συμπεριλαμβάνονται και άτομα/μέτοχοι πλέον των προαναφερόμενων.

Στόχοι Προγράμματος

1. Βελτίωση επαγγελματικής συμπεριφοράς συμμετεχόντων.
2. Ανάπτυξη δεξιοτήτων εισπράξεων υπερήμερων υπολοίπων λογαριασμών πελατών.
3. Διαχωρισμός πελατολογίου και εστίαση στους οικονομικά αξιόλογους πελάτες.
4. Μετατόπιση στρατηγικής από τη διαχείριση πελατειακών σχέσεων στη διαφύλαξη των εταιρικών συμφερόντων.
5. Αποτελεσματική διαχείριση κρίσεων από ανατροπές στην πελατειακή βάση.

Η τήρηση της Πιστωτικής Πολιτικής πρέπει πρώτα να καταστεί Εταιρική Κουλτούρα πριν μετατραπεί σε τεχνολογία.

Οφέλη Συμμετεχόντων

Κατανόηση της αναγκαιότητας πιστής εφαρμογής της Πιστωτικής εταιρικής πολιτικής για την παραμονή του πελάτη στο επίκεντρο της επιχειρηματικής διαδικασίας και ανάπτυξη μεθοδολογίας και εργαλείων διαπραγματεύσεων για τη δημιουργία πιστών οπαδών.

Διαχείριση Αλλαγής (Change Management)

Διαχείριση Αλλαγής σημαίνει Διαχείριση Ζωής γιατί **“αυτός που τελικά επιβιώνει δεν είναι ούτε ο δυνατότερος, ούτε ο εξυπνότερος, αλλά αυτός που ανταποκρίνεται αποτελεσματικότερα στην Αλλαγή”** - εξελικτική θεωρία του Δαρβίνου.

Πολλές προσπάθειες για αλλαγή βοήθησαν τις οργανώσεις να προσαρμοστούν σε σημαντικό βαθμό στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς και να βελτιώσουν την ανταγωνιστική τους θέση. Όμως σε αρκετές περιπτώσεις, οι βελτιώσεις ήταν απογοητευτικές, η κατασπατάληση πόρων ανατριχιαστική και οι εργαζόμενοι φοβισμένοι, αντιδραστικοί και απελπισμένοι.

Επειδή η αλλαγή έχει αναπόφευκτα και αρνητικές συνέπειες και πάντα υπάρχει ένα κόστος που πρέπει να καταβληθεί, το βασικό ερώτημα είναι:

Πως Διαχειριζόμαστε την Αλλαγή αποτελεσματικά και χωρίς απώλειες;

Απαντήσεις στο ερώτημα αυτό, θα βρείτε μόνο μέσα από το ανανεωμένο εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα, το οποίο **σήμερα παρέχεται REMOTE™** και απευθύνεται σε όλα τα στελέχη και ειδικότερα σε αυτούς που νοιώθουν την αλλαγή ως απειλή και αντιστέκονται σε αυτή.

**Remote
Work**

9 ώρες (3x3h)

Μοναδικής Εμπειρίας Βιωματικής Εκπαίδευσης
με Σύγχρονες και Εξειδικευμένες Εκπαιδευτικές λύσεις που στοχεύουν στη βελτίωση των στοιχείων της Επαγγελματικής Συμπεριφοράς των εργαζομένων, την ενίσχυση της στελεχιακής τους υποδομής και τον εξοπλισμό τους με Σύγχρονα Εργαλεία Διοίκησης και Διαχείρισης ανθρώπων και έργων

Θεματικές Ενότητες

1. Η Αλλαγή ως τρόπος ζωής.
 - a. Αναγνωρίστε και κατανοήστε τις συνθήκες που καθιστούν την Αλλαγή αναγκαία για την επιχείρησή σας.
 - b. Ανακαλύψτε τις ανάγκες δημιουργίας αλλαγών στον επιχειρησιακό σας χώρο και εκπαιδευτείτε για την αποδοχή και διαχείριση τους.
 - c. Ο ρόλος της ποιότητας, της δαημοσύνης και της πρωτοτυπίας.
2. Και μετά την Αλλαγή, τι?
 - a. Διαχειριστείτε τις φάσεις και το σχέδιο Αλλαγής.
 - b. Καταστρώστε το δικό σας σχέδιο για την επιχείρησή σας.
 - c. Διερευνήστε ανάγκες και προσδιορίστε στόχους και επιδιώξεις.

3. Αποτελεσματική Διαχείριση
 - a. Η διαπροσωπική επικοινωνία παράγων ενεργότερης συμμετοχής.
 - b. Επανεξετάστε τη στρατηγική σας και μετατρέψτε την άρνηση σε δύναμη Αλλαγής.
 - c. Υιοθετήστε την Αλλαγή ως κυρίαρχη στρατηγική ανάπτυξης και εξόδου από την κρίση.

Θεματικά Interactive Workshops & Business Games

1. Διαγνωστική ανάλυση της λειτουργικότητας της επιχείρησης
2. Διαχείριση ημερήσιας δραστηριότητας και αντίσταση στην Αλλαγή.
3. Ασκήσεις καταγραφής λίστας “Things to Change”

Ποιους αφορά

1. Όλο το φάσμα των Διευθύνσεων, υψηλά και μεσαία Στελέχη που έχουν την ευθύνη της επιχειρηματικής ανάπτυξης και της αποτελεσματικής επικοινωνίας των προγραμμάτων Αλλαγής στις επιχειρησιακές τους ομάδες (Γενικούς Διευθυντές, Οικονομικούς Διευθυντές, HR managers, Εμπορικούς Διευθυντές, Διευθυντές Πωλήσεων και Sales Executives, Διευθυντές Μάρκετινγκ και Brand managers, Τεχνικούς Διευθυντές, Διευθυντές R&D και Business Development Executives).
2. Επιλεγμένα στελέχη από το 2^ο και 3^ο ιεραρχικό επίπεδο που διαχειρίζονται Έργα Αλλαγής Προστιθέμενης Αξίας με σαφή χρονικό ορίζοντα.

Στόχοι Προγράμματος

1. Βελτίωση της επαγγελματικής συμπεριφοράς των συμμετεχόντων.
2. Αντίληψη Αλλαγής ως ευκαιρία και όχι ως απειλή.
3. Απελευθέρωση από τα δεσμά της αντίστασης στην Αλλαγή.

Οφέλη Συμμετεχόντων

1. Αντιλαμβάνεστε ολοκληρωμένα την αναγκαιότητα για Αλλαγή, στην προσπάθεια επιβίωσης ειδικά σήμερα και εκπαιδεύεστε πάνω στην εδραίωση, ανάπτυξη και υλοποίηση έργων προστιθέμενης αξίας που υιοθετούν την Αλλαγή ως κυρίαρχη στρατηγική ανάπτυξης.
2. Εξοπλίζεστε με νέα, σύγχρονα εργαλεία διοίκησης ανθρώπων και έργων, βελτιώνοντας τα στοιχεία της επαγγελματικής σας συμπεριφοράς.
3. Βιώνετε μία μοναδική εμπειρία Interactive Training, μέσα από την άμεση, ενεργό και διαρκή συμμετοχή σας.

Το DNA της Καινοτομίας (The DNA of Innovation)

Όλοι οι οργανισμοί επιθυμούν οι ηγέτες και τα στελέχη τους να διαθέτουν δημιουργικό και καινοτόμο τρόπο σκέψης. Κάποιοι το πετυχαίνουν και κάποιοι άλλοι όχι. Υπάρχουν άραγε συστατικά της πολυπόθητης αυτής ιδιότητας;

Παρά το γεγονός ότι η δημιουργική νοημοσύνη διαφέρει από τους άλλους τύπους νοημοσύνης, δεν αποτελεί μια γενετικά προκαθορισμένη γνωστική ικανότητα. Είναι πλέον ξεκάθαρο ότι η γενετική προδιάθεση επηρεάζει σε ποσοστό 25% την ικανότητα καινοτομίας. Το υπόλοιπο 75% εξαρτάται από την εκπαίδευση, τη διαρκή εξάσκηση, την συνεχή ενασχόληση και την ικανότητα δημιουργίας και υλοποίησης ουσιαστικής και εστιασμένης αλλαγής.

Το DNA της Καινοτομίας είναι η ικανότητα του να σκέφτεται κανείς ριζοσπαστικά, out of the box και να μπορεί να συνδέει στοιχεία, φαινομενικά άσχετα μεταξύ τους, τα οποία προέρχονται από διαφορετικούς κλάδους και χώρους και να δημιουργεί νέες ιδέες με προστιθέμενη αξία.

Δεν είναι εξάλλου τυχαίο που οι περισσότεροι δημιουργοί σημαντικών καινοτομιών, σπάνια εφηύραν κάτι εντελώς νέο. Συνήθως οι ιδέες τους αποτελούν σύνθεση ιδεών που προϋπάρχουν.

Ποια είναι όμως τα συστατικά της δημιουργικής και καινοτόμου σκέψης;

Απαντήσεις στο ερώτημα αυτό, θα βρείτε μόνο μέσα από το ανανεωμένο εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα, το οποίο **σήμερα παρέχεται REMOTE™** και απευθύνεται στο top management στελεχιακό δυναμικό.

**Remote
Work**

6 ώρες (2x3h)

Μοναδικής Εμπειρίας Βιωματικής Εκπαίδευσης

με Σύγχρονες και Εξειδικευμένες Εκπαιδευτικές λύσεις που στοχεύουν στη βελτίωση των στοιχείων της Επαγγελματικής Συμπεριφοράς των εργαζομένων, την ενίσχυση της στελεχιακής τους υποδομής και τον εξοπλισμό τους με Σύγχρονα Εργαλεία Διοίκησης και Διαχείρισης ανθρώπων και έργων

Θεματικές Ενότητες

1. Δημιουργική Σκέψη & Καινοτομία ως Βασικές Παράμετροι Αλλαγής.
 - a. Συνθήκες που καθιστούν την αλλαγή αναγκαία.
 - b. Ανοιχτό μυαλό και ανάγκες δημιουργίας αλλαγών.
 - c. Ο ρόλος και η αξία της συναθροιστικής σκέψης.
 - d. Οι αξίες της ποιότητας, της δαημοσύνης και της πρωτοτυπίας

2. Οι πρακτικές των Πετυχημένων.
 - a. Πάθος για αλλαγή.
 - b. Σημασία στη λεπτομέρεια.
 - c. Stay ALERT 24/7.
 - d. Κοινωνική δικτύωση, διαρκής ενασχόληση, brainstorming.
3. Ενίσχυση Ανταγωνιστικού Πλεονεκτήματος.
 - a. Επαναπροσδιορισμός στρατηγικής.
 - b. Ευθυγράμμιση στελεχιακών δεξιοτήτων με τις ανάγκες αγοράς.
 - c. Ο ρόλος της καινοτομίας και του μάρκετινγκ στην επιχείρηση.
 - d. Υιοθέτηση καινοτομίας ως κυρίαρχη στρατηγική απόκτησης κερδών.

Θεματικά Interactive Workshops & Business Games

1. Συνθήκες που καθιστούν την καινοτομία μοχλό διαφοροποίησης.
2. Ανάλυση εταιρικού πάθους και αντίστασης στην αλλαγή.
3. Δημιουργική νοημοσύνη και benchmarking.
4. Game changers και ενίσχυση προνομιακών πεδίων.

Ποιους αφορά

Τη Διοίκηση και τα στελέχη του Top Management (Γενικούς Διευθυντές, Οικονομικούς Διευθυντές, HR Managers, Εμπορικούς Διευθυντές, Διευθυντές Πωλήσεων και Sales Executives, Διευθυντές Μάρκετινγκ & Brand Managers, Τεχνικούς Διευθυντές, Διευθυντές R&D & Business Development Executives.

Στόχοι Προγράμματος

1. Υιοθέτηση καινοτομίας ως βασική στρατηγική απόκτησης κερδών.
2. Βελτίωση επαγγελματικής συμπεριφοράς στελεχών.
3. Κεφαλαιοποίηση εταιρικών αξιών και δημιουργία προστιθέμενης αξίας στους μετόχους.

Οφέλη Συμμετεχόντων

1. Αντιλαμβάνεστε ολοκληρωμένα την αναγκαιότητα αλλαγής και υιοθέτησης της καινοτομίας ως βασική στρατηγική απόκτησης κερδών.
2. Βιώνετε μία μοναδική εμπειρία Interactive Training, μέσα από την άμεση, ενεργό και διαρκή συμμετοχή σας.
3. Εξοπλίζεστε με νέα, σύγχρονα εργαλεία διοίκησης ανθρώπων και έργων, βελτιώνοντας τα στοιχεία της επαγγελματικής σας συμπεριφοράς και ενισχύοντας σημαντικά τη στελεχιακή σας υποδομή και τις διοικητικές σας ικανότητες.

Διαδοχή στην Οικογενειακή Επιχείρηση (Succession Planning in Family Business)

Το βασικότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν πολλές οικογενειακές επιχειρήσεις είναι ότι τα δύο Συστήματα (επιχείρηση και οικογένεια) δεν είναι κατ' ανάγκη συμβατά μεταξύ τους, καθότι η ύπαρξη τόσο της οικογένειας όσο και της επιχείρησης οφείλεται σε θεμελιωδώς διαφορετικούς λόγους.

Η ανάπτυξη ή συρρίκνωση μιας οικογενειακής επιχείρησης επηρεάζεται σημαντικά από την εκάστοτε συναισθηματική διάθεση και κατάσταση του επιχειρηματία, γεγονός που αρκετές φορές προσδιορίζει και το βαθμό εσωστρέφειας της ίδιας της εταιρείας.

Οι οικογενειακές επιχειρήσεις που αντιπροσωπεύουν σήμερα το 50% του ευρωπαϊκού και το 70% του παγκόσμιου ΑΕΠ είναι συνήθως βιώσιμες μέχρι την τρίτη γενιά σε ποσοστό κάτω του 10% και με βασικότερη αιτία την αποτελεσματικότητα διαχείριση του τρίπτυχου Οικογένεια – Ιδιοκτησιακό – Επιχείρηση.

Τρία είναι τα βασικά ερωτήματα που απασχολούν τον επιχειρηματία/Ιδρυτή:

1. Αξίζει τον κόπο η επιχείρησή μου να έχει συνέχεια στην επόμενη γενιά ή μήπως πρέπει να πωληθεί;
2. Πόσο αξίζει η επιχείρησή μου;
3. Μήπως το οικογενειακό όραμα είναι ασυμβίβαστο με το όραμα της επιχείρησής μου;

Απαντήσεις στα ερωτήματα αυτά και πολλά ακόμη σχετικά, θα βρείτε μόνο μέσα από το ανανεωμένο εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα, το οποίο **σήμερα παρέχεται REMOTE™** και αποτελεί μία Δυναμική Πλατφόρμα Αλλαγής που ενημερώνει και εξοικειώνει όλα τα εμπλεκόμενα μέρη των οικογενειακών επιχειρήσεων με τις δυσκολίες της διαδοχής και της διοίκησης των επιχειρήσεων.

**Remote
Work**

12 ώρες (4x3h)

Μοναδικής Εμπειρίας Βιωματικής Εκπαίδευσης
με Σύγχρονες και Εξειδικευμένες Εκπαιδευτικές λύσεις που στοχεύουν στη βελτίωση των στοιχείων της Επαγγελματικής Συμπεριφοράς των εργαζομένων, την ενίσχυση της στελεχιακής τους υποδομής και τον εξοπλισμό τους με Σύγχρονα Εργαλεία Διοίκησης και Διαχείρισης ανθρώπων και έργων

Θεματικές Ενότητες

1. Κατανόηση της Οικογενειακής Επιχείρησης
 - a. Ισορροπία οικογενειακών/επιχειρηματικών στόχων
 - b. Ηγεσία και ηθικά διλήμματα
 - c. Διαχείριση προστριβών
2. Κύκλος Ζωής και Προσδόκιμο Επιβίωσης
 - a. Επιβίωση σε ανταγωνιστικό περιβάλλον
 - b. Απειλές και ευκαιρίες
 - c. Διαφοροποίηση και καινοτομία
3. Εταιρικός Μετασχηματισμός Vs Ενηλικίωση Διαδοχής
 - a. Επιλογή διαδόχου και προετοιμασία για τη διαδοχή
 - b. Αλλαγή και αντίσταση σε αυτή
 - c. Δυναμική και προκλήσεις στο νέο κύκλο ζωής
4. Οργανωτική Δομή Νέας Ομάδας
 - a. Συμπεριφορά μελών της οικογένειας
 1. Δεξιότητες και ικανότητες
 - b. Εργαλεία διοίκησης

Θεματικά Interactive Workshops & Business Games

1. Ανάλυση εταιρικών αξιών
2. Χειρισμός προστριβών
3. Ανάλυση επιπέδου βελτιωτικής αλλαγής
4. Ανάλυση χάσματος κουλτούρας – στρατηγικής
5. Επιλογή διαδόχου
6. Αποτελεσματική διαδοχή
7. Πιθανά σημεία βελτίωσης
8. Πόσο αξίζει η επιχείρησή μου

Ποιους αφορά

1. Όλους τους εμπλεκόμενους (ιδρυτές, μετόχους, διαδόχους, top management) που μοιράζονται κοινό όραμα και στόχους για την ευημερία της επιχείρησης.
2. Όλους όσους εμπλέκονται στη λειτουργική διασφάλιση των επιδιωκόμενων αποτελεσμάτων, την βελτίωση της επικοινωνίας μεταξύ των ιδιοκτητών, την ομαλή διαδοχή και την εγκαθίδρυση επαγγελματικών διοικητικών δομών θέτοντας στρατηγικούς στόχους και μακροπρόθεσμα οράματα.
3. Την Ομάδα Διοίκησης, εφόσον συμπεριλαμβάνονται και άτομα/μέτοχοι πλέον των προαναφερομένων.

Στόχοι Προγράμματος

1. Η βελτίωση της επαγγελματικής συμπεριφοράς των εμπλεκομένων και η αναβάθμιση των εργασιακών τους επιδόσεων.
2. Η επίλυση προστριβών και προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι οικογενειακές επιχειρήσεις και η προετοιμασία διαδοχής.
3. Η αναγνώριση και η κατανόηση των εταιρικών αξιών και των συγκριτικών πλεονεκτημάτων της εταιρείας.
4. Το γεφύρωμα του χάσματος κουλτούρας/στρατηγικής.
5. Ο στρατηγικός σχεδιασμός της εταιρείας και η συμφωνία πάνω σε ένα κοινά αποδεκτό πλαίσιο.
6. Η μετακίνηση από το “ΕΓΩ” του Ιδρυτή στην ανάπτυξη ομαδικού πνεύματος και επικέντρωση στο “ΕΜΕΙΣ”.
7. Η κατανόηση της δυναμικής της ομάδας και του τρόπου λειτουργίας των 6 βασικότερων παραμέτρων: αλληλεξάρτηση, στόχοι, διαδικασίες, ρόλοι, συνέργεια, αποτέλεσμα.
8. Η δημιουργία πλατφόρμας για την ανάπτυξη εταιρικής κουλτούρας γύρω από ένα κοινό όραμα και ένα κώδικα συμπεριφορών.

Οφέλη Συμμετεχόντων

1. Οι Ιδρυτές αντιλαμβάνονται την αναγκαιότητα αλλαγής νοοτροπίας και μετατόπισης της στρατηγικής από τη διαχείριση της καθημερινότητας στην εστίαση του μέλλοντος για την έγκαιρη και έγκυρη αντιμετώπιση του “αναπόφευκτου”.
2. Οι Διάδοχοι αντιλαμβάνονται την αναγκαιότητα για αλλαγή, ανάπτυξη κριτικής σκέψης, πρόβλεψη/επίλυση συγκρούσεων και πρωτίστως πάταξη της αναβλητικότητας του ιδρυτή και του επαναπροσδιορισμού του οδικού χάρτη που δημιουργήθηκε κάποτε για την πορεία τους μέσα στην επιχείρηση.
3. Τα Στελέχη κατανοούν την αναβαθμισμένη σημασία του ρόλου τους στην κατανόηση των συναισθηματικών συγκρούσεων που ενδεχομένως ανακύψουν και στο αναμφισβήτητο γεγονός ότι σήμερα είναι πιο εύκολο να δημιουργήσεις παρά να διατηρήσεις.
4. Όλοι οι συμμετέχοντες βιώνουν μία μοναδική βιωματική εμπειρία εκπαίδευσης, εξοπλίζονται με νέα, καινοτόμα εργαλεία διοίκησης ανθρώπων και έργων, βελτιώνουν τα στοιχεία της επαγγελματικής τους συμπεριφοράς και ενισχύουν σημαντικά τις διοικητικές τους ικανότητες.

Απόφαση Ζωής για τους Ιδρυτές

Τα συνολικά αποτελέσματα του προγράμματος συνεπικουρούμενα από την [Επιχειρηματική Διάγνωση](#), προσδιορίζουν με ικανοποιητικό βαθμό ασφάλειας το κατά πόσο η επιχείρηση μπορεί να ακολουθήσει

- ✓ το μοντέλο των **4Δ** δηλαδή **Δημιουργώ, Διαχειρίζομαι, Διαδέχομαι και Διαιωνίζω**
- ✓ ή θα περιοριστεί στην εφαρμογή των **3Δ** δηλαδή **Δημιουργώ, Διατηρώ και Διαλύω**.

Υποστήριξη Πελατών

Η ολοκλήρωση του εκπαιδευτικού αυτού προγράμματος παρέχει τη δυνατότητα έκπτωσης 35% στην υπηρεσία “Αναδιοργάνωση στις Μικρομεσαίες Οικογενειακές Επιχειρήσεις”, για τις εταιρείες που συμμετείχαν στο πρόγραμμα επιτυχώς.

Παρέχουμε τον Οδικό Χάρτη των οικογενειακών επιχειρήσεων που αφορά τη διαχείριση σχέσεων, τον ανασχεδιασμό διαδικασιών, την κατάρτιση ρόλων, κανόνων λειτουργίας και ελεγκτικών μηχανισμών και ενισχύει τις επιχειρήσεις να επιλύσουν προστριβές και προβλήματα που τις απασχολούν και να διαχειριστούν αποτελεσματικά την αλλαγή.

Ενισχύουμε τις επιχειρήσεις να επαναπροσδιορίσουν την ταυτότητά τους, να προετοιμάσουν τους κληρονόμους για τη διαδοχή, να υλοποιήσουν τις προσδοκώμενες αλλαγές και να ξεπεράσουν τους τέσσερις βασικούς συντελεστές αδράνειας: τη στρατηγική, την κουλτούρα, τα συστήματα διαχείρισης και το σύστημα διακυβέρνησης.

Εταιρική Στρατηγική (Corporate Strategy)

Η εκπόνηση Στρατηγικής στις επιχειρήσεις δεν θα μπορούσε ποτέ να ήταν πιο προκλητική ή περισσότερο σημαντική από ότι στο σημερινό ανταγωνιστικό περιβάλλον, μέσα από το οποίο οι εταιρικές στρατηγικές πρέπει να ξεπερνούν τα σύνορα των εθνών και των αγορών.

Ολοένα και περισσότεροι managers διαπιστώνουν σήμερα ότι οι εμπειρίες του παρελθόντος δεν είναι πάντα η καλύτερη βάση για την ανάπτυξη μελλοντικών στρατηγικών ενώ η αποτελεσματικότητα δημιουργίας αξίας στους πελάτες αρχίζει να γίνεται παρελθόν.

Όταν το εξωτερικό περιβάλλον αρχίζει να αλλάζει, βλέπουμε αρκετές εταιρείες – κάποιες μάλιστα παραδοσιακές στους κλάδους τους – να κλυδωνίζονται και να μειώνουν τη δραστηριότητα τους, αλλά παράλληλα βλέπουμε και κάποιες άλλες να αναπτύσσονται, να κατακτούν μερίδια που χάνουν ή εγκαταλείπουν οι προηγούμενοι και να διαμορφώνεται έτσι ένας νέος χάρτης στο επιχειρηματικό στερέωμα.

Η εταιρική Στρατηγική είναι ο μηχανισμός που καθιστά κάποιους γνώστες του ΠΩΣ, ΠΟΥ, ΠΟΤΕ όταν όλοι οι άλλοι ερίζουν για το ΠΟΙΟΣ και ΓΙΑΤΙ;

“Αν δεν ξέρεις πού είσαι και πού θέλεις να πας, όπου και να βρεθείς, καλό θα σου φαίνεται” λέει μια κινέζικη παροιμία.

Το βασικό επομένως ερώτημα είναι:

Τι είναι Στρατηγική και πως μπορείς να μεταβείς με ασφάλεια από τη Στρατηγική Σκέψη στον Επιχειρησιακό Σχεδιασμό;

Απαντήσεις στο ερώτημα αυτό, θα βρείτε μόνο μέσα από το ανανεωμένο εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα, το οποίο **σήμερα παρέχεται REMOTE™** και απευθύνεται στο σύνολο του top management και κυρίως στα στελέχη που είναι υπεύθυνα για τη μετατροπή της Στρατηγικής σε Business Plan.

**Remote
Work**

12 ώρες (4x3h)

Μοναδικής Εμπειρίας Βιωματικής Εκπαίδευσης με Σύγχρονες και Εξειδικευμένες Εκπαιδευτικές λύσεις που στοχεύουν στη βελτίωση των στοιχείων της Επαγγελματικής Συμπεριφοράς των εργαζομένων, την ενίσχυση της στελεχιακής τους υποδομής και τον εξοπλισμό τους με Σύγχρονα Εργαλεία Διοίκησης και Διαχείρισης ανθρώπων και έργων

Θεματικές Ενότητες

1. Στρατηγική Σκέψη και Ευθυγράμμιση στις Εταιρικές Αξίες.
 - a. Αλλαγή, διαφοροποίηση και καινοτομία.
 - b. Οργανωτική αριστεία και πειθαρχημένη ηγεσία.
 - c. Αποτελεσματική ομάδα.
2. Γιατί η Στρατηγική Σκέψη είναι Σημαντική;
 - a. Δημιουργία Στρατηγικής.
 - b. Λήψη απόφασης.
 - c. Στρατηγικό πλεονέκτημα.
3. Πως μετατρέπεται η Στρατηγική σε Δράση.
 - a. Τι περιλαμβάνει το σχέδιο δράσης.
 - b. Ποια είναι η κατανομή των υπευθυνοτήτων.
 - c. Πώς παρακολουθείται, ελέγχεται και αξιολογείται.
 - d. Πότε και πως ένα σχέδιο δράσης αναθεωρείται.
4. Διαδικασία Στρατηγικής Σκέψης.
 - a. Διαφοροποίηση και καινοτομία.
 - b. Συγκριτική αξιολόγηση (benchmarking).
 - c. Ανθρώπινο δυναμικό.

Θεματικά Interactive Workshops & Business Games

1. Στρατηγική Ευθυγράμμιση.
 - a. Οικονομικό (έσοδα, κερδοφορία, μείωση κόστους, ανάπτυξη κλπ)
 - b. Εμπορικό (εξυπηρέτηση, ποσοστό απόκτησης νέων πελατών κλπ)
 - c. Λειτουργίες (χρόνος διεκπεραίωσης, κόστος, ποιότητα κλπ)
 - d. HR (ανάπτυξη δεξιοτήτων, υποκίνηση, επίπεδο υποδομών κλπ)
2. Στρατηγική Χαρτοφυλακίου (μοντέλο ADL)
 - a. Κατηγοριοποίηση δραστηριοτήτων σε στρατηγικές μονάδες.
 - b. Positioning & Benchmarking.
 - c. Αξιολόγηση συνθηκών κάθε δραστηριότητας.
 - d. Λήψη απόφασης.
3. Από τη Στρατηγική Σκέψη στο Σχέδιο Δράσης.
 - a. Ανάλυση Σχεδίου δράσης.
 - b. Κατανομή υπευθυνοτήτων.
 - c. Παρακολούθηση και έλεγχος.
 - d. Αξιολόγηση, διορθωτικές ενέργειες.
4. Στρατηγική Ευθυγράμμιση και Σημεία Σύγκλισης Εταιρικών και Πελατειακών Αναγκών.

Ποιους αφορά

1. Το σύνολο του Top Management (Γενική Διεύθυνση, HR, Στρατηγικό Σχεδιασμό και τις Διευθύνσεις Εμπορική, Οικονομικών, Εργοστασίου και IT).
2. Επιλεγμένα στελέχη από το 2^ο ιεραρχικό επίπεδο όπως οι Διευθύνσεις Πωλήσεων, QC/QA, Supply Chain, Logistics).
3. Την Ομάδα Διοίκησης, εφόσον συμπεριλαμβάνονται και άτομα/μέτοχοι πλέον των προαναφερομένων.

Στόχοι Προγράμματος

1. Βελτίωση επαγγελματικής συμπεριφοράς συμμετεχόντων.
2. Αντίληψη της Στρατηγικής ως βασικής προϋπόθεσης ανάπτυξης.
3. Σύνδεση της υλοποίησης της Στρατηγικής ως μηχανισμού δημιουργίας προστιθέμενης αξίας στους μετόχους.

Οφέλη Συμμετεχόντων

1. Αντιλαμβάνεστε ολοκληρωμένα την αναγκαιότητα των επιχειρήσεων στην κατάρτιση και υλοποίηση της κατάλληλης Στρατηγικής με εταιρικούς ηγέτες, στρατηγικούς μάνατζερς και δημιουργικούς στοχαστές που μπορούν ευκολότερα να διαγνώσουν σύνθετα προβλήματα, να σχεδιάσουν καινοτόμες λύσεις και να ευθυγραμμίσουν την οργάνωση.
2. Παράλληλα βιώνετε μία μοναδική εμπειρία Interactive Training, μέσα από την άμεση, ενεργό και διαρκή συμμετοχή σας στα Workshops του προγράμματος.
3. Εξοπλίζεστε με νέα, σύγχρονα εργαλεία διοίκησης ανθρώπων και έργων, βελτιώνετε τα στοιχεία της επαγγελματικής σας συμπεριφοράς και ενισχύετε σημαντικά τη στελεχιακή σας υποδομή και τις διοικητικές σας ικανότητες.

DASO

DASO BUSINESS PERFORMANCE PC

Business & Management Engineers

Καλαποθάκη 8, Θεσσαλονίκη 54624

τ: +30 2310 414312, f: +30 2310 412769, e: info@daso.gr

www.daso.gr