

Π Ρ Ο Γ Ρ Α Μ Μ Α

"REMICRO LOCAL WORKSHOPS"

- 06/04/2022** Τεχνικές Προώθησης Πωλήσεων
18:00 – 20:00 *Ομιλήτρια: Αγνή Παγούνη, Head of BDS, ΚΕΠΑ*
- 13/04/2022** Ανάπτυξη Επαγγελματικών Δεξιοτήτων (Business Skills)
18:00 – 20:00 *Ομιλητής: Θεράπων Φάκας, Trainer, Business Coach, Coach the Day*
- 18/05/2022** Εξυγίανση Επιχειρήσεων και 2^η Ευκαιρία για επιχειρηματίες
18:00 – 20:00 *Ομιλητές:*
Αντώνιος Τσιαλίκης, Δικηγόρος, Managing Partner, Ν. ΠΑΝΟΥ –
Α. ΤΣΙΑΛΙΚΗΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ Δικηγορική Εταιρεία
Δέσποινα Δρίτσα, Δικηγόρος, ΜΔΕ Αστικού και Αστικού Δικονομικού
Δικαίου, ΜΔΕ Εμπορικού Δικαίου
- 25/05/2022** Ανάπτυξη Ήπιων Δεξιοτήτων (Soft Skills)
18:00 – 20:00 *Ομιλητής: Θεράπων Φάκας, Trainer, Business Coach, Coach the Day*

Τόπος Διεξαγωγής:

Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Ροδόπης
Βασ. Γεωργίου 2B
TK 69100 Κομοτηνή
Τηλ.: 25310 22 831, 36 831

Περισσότερες πληροφορίες και Δηλώσεις Συμμετοχής:

κα. Μαργαρίτα Φυδανάκη, Γραφείο Remicro LOCAL, Δημοτική Αγορά Καβάλας, 1^{ος} όροφος
Τηλ.: 2510 22 6943, email: fydanakim@e-kepa.gr, url: www.remicrolocal.eu

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and by national funds of the countries participating in the Interreg V-A "Greece - Bulgaria 2014 -2020" Cooperation Programme



06/04/2022 Τεχνικές Προώθησης Πωλήσεων

Οι τεχνικές προώθησης πωλήσεων αποτελούν ένα από τα πιο δυναμικά εργαλεία του Marketing γιατί προσφέρουν στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να επιτύχουν άμεσες πωλήσεις. Οι προωθητικές ενέργειες προσπαθούν να προσδώσουν αξία στο προϊόν ή την υπηρεσία, παρά το γεγονός ότι η προώθηση πωλήσεων επηρεάζεται περισσότερο από θέματα οικονομίας που αποτελούν και το κίνητρο για την αγορά του προϊόντος.

Οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να κατανοήσουν τους όρους “προώθηση πωλήσεων” και “μείγμα προώθησης”, καθώς επίσης να γνωρίσουν τις τακτικές προώθησης πωλήσεων και πως αυτές αλληλεπιδρούν με τους μακροπρόθεσμους στόχους της στρατηγικής μίας επιχείρησης. Μέσα από τα διάφορα εργαλεία παρακίνησης και τις τακτικές προώθησης, ο βραχυπρόθεσμος στόχος είναι να ενισχύσει την αγοραστική επιθυμία των καταναλωτών και να τους ωθήσει σε ταχύτερες και άμεσες αγορές.

13/04/2022 Ανάπτυξη Επαγγελματικών Δεξιοτήτων (Business Skills)

Η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας και η παγκοσμιοποίηση έχουν δημιουργήσει ένα κλίμα συνεχών αλλαγών και προκλήσεων. Για την αντιμετώπιση αυτών των αλλαγών και των προκλήσεων ο καθένας από εμάς οφείλει να λειτουργεί με τη νοοτροπία του "ελεύθερου επαγγελματία", είτε απασχολείται ως υπάλληλος σε μια συγκεκριμένη εταιρεία, είτε είναι ο ιδιοκτήτης μιας επιχείρησης. Οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να αλληλεπιδράσουν και να ανακαλύψουν δικές τους πτυχές αναφορικά σε επαγγελματικές δεξιότητες, όπως:

- ✓ Παρακίνηση και έμπνευση ομάδας
- ✓ Ηγεσία
- ✓ Διαχείριση αλλαγής
- ✓ Δικτύωση
- ✓ Αποτελεσματική προβολή
- ✓ Αποτελεσματική επικοινωνία
- ✓ Δημιουργία εμπειρίας πελάτη
- ✓ Δημιουργία επιχειρηματικής νοοτροπίας

18/05/2022 Εξυγίανση Επιχειρήσεων και 2^η Ευκαιρία για επιχειρηματίες

Ενημέρωση σχετικά με τις διαδικασίες αντιμετώπισης της αφερεγγυότητας νομικών προσώπων (οφειλετών), καθώς και πιθανές πρακτικές δυσχέρειες στην εφαρμογή του Πτωχευτικού Δικαίου:

- Η προπτωχευτική διαδικασία εξυγίανσης.
- Η δυνατότητα έγκαιρης «διάσωσης» των απαιτήσεων των εταιρικών πιστωτών.
- Ο ρόλος της διοίκησης και τυχόν ευθύνες αυτής.
- Παραδείγματα και πρακτικές

Μία από τις σημαντικές ρυθμίσεις του «Κώδικα Διευθέτησης Οφειλών και Παροχής Δεύτερης Ευκαιρίας» αφορά στη λεγόμενη «δεύτερη ευκαιρία» των οφειλετών, δηλαδή στη δυνατότητα να κάνουν μια νέα «καθαρή» αρχή:

- Ποιος κρίνει τον οφειλέτη σε απαλλαγή;
- Πότε μπορεί να αξιοποιήσει τη δεύτερη ευκαιρία που του δίνεται;
- Ποιες οι υποχρεώσεις / προνόμια κατά τη διάρκεια της απαλλαγής;
- Ποια τα κριτήρια απαλλαγής;

25/05/2022 Ανάπτυξη Ήπιων Δεξιοτήτων (Soft Skills)

Η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας και η παγκοσμιοποίηση έχουν δημιουργήσει ένα κλίμα συνεχών αλλαγών και προκλήσεων. Για την αντιμετώπιση αυτών των αλλαγών και των προκλήσεων ο καθένας από εμάς οφείλει να λειτουργεί με τη νοοτροπία του "ελεύθερου επαγγελματία", είτε απασχολείται ως υπάλληλος σε μια συγκεκριμένη εταιρεία, είτε είναι ο ιδιοκτήτης μιας επιχείρησης. Οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να αλληλεπιδράσουν και να ανακαλύψουν δικές τους πτυχές αναφορικά σε ήπιες δεξιότητες, όπως:

- ✓ Διαχείριση χρόνου
- ✓ Κριτική & Δημιουργική σκέψη
- ✓ Δημιουργία νοοτροπίας εξέλιξης
- ✓ Διαχείριση άγχους και αρνητικού εσωτερικού διαλόγου
- ✓ Καθορισμός στόχων

που σκοπό έχουν την ενδυνάμωση της προσωπικής τους ανάπτυξης.