



Ιανουάριος - Απρίλιος 2018

ICAP *training*

Κατάλογος Ανοιχτών Προγραμμάτων

Τα προγράμματα επιδοτούνται από το ΛΑΕΚ

Huthwaite[®]
International

Out-think, out-perform



Ανοιχτά Εκπαιδευτικά Προγράμματα

Πώληση

Η καρδιά κάθε επιχείρησης!

Όπως και να το ονομάσουμε - πωλήσεις, δημιουργία νέων ευκαιριών, απόκτηση νέων πελατών, διαχείριση μεγάλων λογαριασμών - αν η διεύθυνση πωλήσεων δε λειτουργεί σωστά, τότε σπαταλώνται οι προσπάθειες όλου του υπόλοιπου οργανισμού. Εάν πάλι δουλεύει σωστά ή καλύτερα από τον ανταγωνισμό, αυτό έχει πολλαπλάσιο θετικό αντίκτυπο στην επιτυχία. Και, όπως σε κάθε άλλη δραστηριότητα, οι καλύτεροι μαθαίνουν από τους καλύτερους. Αυτό έχουμε κάνει και εμείς.

Έχουμε αναπτύξει μοντέλα λεκτικών συμπεριφορών στα πρότυπα αυτών που χρησιμοποιούν οι πιο επιτυχημένοι πωλητές παγκοσμίως κατά την πώληση. Τους παρατηρούμε, τους αναλύουμε και, στη συνέχεια, εκπαιδεύουμε ανθρώπους σαν εσάς (14.000 εκπαιδευόμενους σε 68 χώρες, μόνο τον προηγούμενο χρόνο), ώστε να γίνετε οι καλύτεροι. Μπορείτε λοιπόν να αναδείξετε το συμβουλευτικό σας ρόλο και να γίνετε τόσο πειστικοί κατά την πώληση, όσο και οι πιο επιτυχημένοι επαγγελματίες.

Δεν είναι μαγεία. Είναι έρευνα, δεξιότητα, εκπαίδευση, coaching, υποστήριξη, μέτρηση, μα πάνω απ' όλα, λεκτικές συμπεριφορές.

Αυτή είναι η συνταγή μας.

Διαπραγμάτευση

Μία κακή συμφωνία είναι χειρότερη από τη μη συμφωνία!

Είτε ως μέλος ομάδας διαπραγμάτευσης, είτε ως μεμονωμένος διαπραγματευτής, ως **πωλητής** ή **αγοραστής**, αντιμετωπίζετε πάντα το ενδεχόμενο ακόμα και η καλύτερα οργανωμένη διαπραγμάτευση να πάει στραβά.

Το να πουλήσετε πολύ φθηνά ή να αγοράσετε πολύ ακριβά είναι μόνο ένα μέρος του προβλήματος. Τί γίνεται με τη σύμβαση που σας υποχρεώνει να παραδώσετε σε χρονικά πλαίσια που δεν είναι εφικτά; Τί γίνεται με το συμβόλαιο που τελικά είναι πιο μεγάλη (ή μικρή) διάρκεια από αυτό που αρχικά θέλατε, αλλά αναγκαστήκατε να συμφωνήσετε προκειμένου να πάρετε τη δουλειά; Τί γίνεται με αυτή τη μικρή «εξυπηρέτηση» που συμφωνήσατε να κάνετε στη συνάντηση και για την οποία γνωρίζατε πως θα έπρεπε να είχατε πάρει αντάλλαγμα; Η διαπραγμάτευση είναι μια δεξιότητα που περιοσιχίζεται από πολλούς μύθους... Εμείς έχουμε καταρρίψει τους περισσότερους, μετά από παρατήρηση του τί πραγματικά κάνουν και τί ακριβώς λένε οι επιδέξιοι διαπραγματευτές. Δημιουργήσαμε έτσι ένα μοντέλο επιτυχίας από το οποίο μπορούν να μάθουν όλοι και εκπαιδεύουμε ανθρώπους σαν εσάς για να γίνετε επιδέξιοι στη διαπραγμάτευση.

Δεν είναι μαγεία. Είναι προετοιμασία, σχεδιασμός, δύναμη, στρατηγική, τακτικές, μα, πάνω απ' όλα, λεκτικές συμπεριφορές.

Αυτή είναι η συνταγή μας.

Επικοινωνία

Γνωρίζουν όλοι πώς να επικοινωνούν;

Προφανώς όχι. Αν γνώριζαν, τότε γιατί κάποιιοι παραπονούνται ότι περνούν ατελείωτες ώρες σε συναντήσεις που δεν έχουν αποτέλεσμα; Γιατί τόσες καθημερινές συζητήσεις με συναδέλφους οδηγούν σε παρεξηγήσεις και πικρίες; Γιατί είναι τόσο δύσκολο να πείσεις τους άλλους να ακούσουν τις ιδέες σου ή να σου δώσουν όλα όσα χρειάζεσαι για να κάνεις τη δουλειά σου;

Η Επικοινωνία και η Αποτελεσματική Επικοινωνία είναι δύο τελείως διαφορετικές έννοιες. Παρατηρήσαμε και αναλύσαμε τις λεκτικές συμπεριφορές που αξιοποιούνται σε διαφορετικές συνθήκες και περιβάλλοντα εργασίας και χρησιμοποιήσαμε τα δεδομένα αυτά, για να εκπαιδεύσουμε ανθρώπους σαν εσάς, στο πώς να επιτύχουν περισσότερα, να αποκτήσουν μεγαλύτερη επιρροή και να γίνουν πιο αποτελεσματικοί.

Δεν είναι μαγεία. Είναι σχεδιασμός, πειθώ, εργαλεία, επιρροή, ενεργητική ακρόαση, μα, πάνω απ' όλα, λεκτικές συμπεριφορές.

Αυτή είναι η συνταγή μας.

Η ICAP Training Solutions, Αποκλειστικός και Στρατηγικός Συνεργάτης της Huthwaite International στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, βοηθά εταιρείες όπως η δική σας, αλλά και μεμονωμένους επαγγελματίες να αντιμετωπίσουν τις προαναφερθείσες προκλήσεις.

Τα διερευνημένα μοντέλα, οι συνεχείς αναβαθμίσεις μεθοδολογιών, η εξειδίκευση στις πωλήσεις, τις διαπραγματεύσεις, την επικοινωνία και τα οικονομικά διασφαλίζουν την αλλαγή των αποτελεσμάτων που οι συνεργάτες μας επιτυγχάνουν.

Δεν είναι μαγεία. Είναι εμπειρία, γνώση, εξειδίκευση, υψηλής ποιότητας υπηρεσίες, μα, πάνω απ' όλα, αλλαγή συμπεριφορών.

Αυτή είναι η συνταγή μας.

Επομένως, εάν ζητάτε εκπαίδευση που μπορεί να βελτιώσει τα αποτελέσματά σας, μπορούμε με αυτοπεποίθηση να πούμε ότι είμαστε οι καλύτεροι!

Πώς η ICAP Training Solutions Αναπτύσσει Νέες Δεξιότητες:

1. Σχεδιασμός

Σχεδιάζουμε σενάρια, ασκήσεις προσομοίωσης και παιχνίδια ρόλων χρησιμοποιώντας τα εργαλεία και τη μεθοδολογία της Huthwaite International.

2. Εξάσκηση

Ο συμμετέχων **εξασκεί** τις νέες δεξιότητες μέσα από σενάρια και παιχνίδι ρόλων που προσομοιάζουν, όσο το δυνατόν περισσότερο, τις πραγματικές συνθήκες της εργασίας του.

4. Ανασκόπηση

Ο συμμετέχων αξιολογεί τις επιδόσεις του και θέτει **νέους στόχους** για τις συμπεριφορές που θέλει να βελτιώσει.

3. Λήψη Feedback

Ο συμμετέχων **λαμβάνει** επικοδομητικό feedback, και ταυτόχρονα έχει τη δυνατότητα να συγκρίνει την επίδοσή του, σε σχέση με το διερευνημένο μοντέλο δεξιοτήτων της Huthwaite.



Huthwaite[®]
International





Συνοπτικός Κατάλογος

Εκπαιδευτικών Προγραμμάτων

SPIN® Selling Skills - Δύο ημέρες (18 ώρες)

Το SPIN® Selling Skills είναι ένα από τα πιο γνωστά προγράμματα ανάπτυξης δεξιοτήτων πώλησης παγκοσμίως, ιδανικό για B2B πωλήσεις. Το πρόγραμμα βοηθά τα στελέχη των πωλήσεων να αναδείξουν το **συμβουλευτικό τους ρόλο** και τα καθιστά ικανά, να συνδημιουργήσουν **αξία** με τον πελάτη, διερευνώντας ενδελεχώς τις ανάγκες του. Ως αποτέλεσμα πείθουν τον πελάτη, προβάλλοντας τα κατάλληλα **οφέλη** γι' αυτόν.

Το πρόγραμμα προσφέρεται εμπλουτισμένο και με e-learning.

Συγκεκριμένα, περιλαμβάνει e-learning πριν την εκπαίδευση, έτσι ώστε να υπάρξουν περισσότερες ευκαιρίες για **πρακτική εξάσκηση** εντός της αίθουσας και e-learning μετά την εκπαίδευση, έτσι ώστε να **ενισχυθούν** περαιτέρω οι γνώσεις και οι δεξιότητες των συμμετεχόντων.

Complex Negotiation Skills - Δύο ημέρες (18 ώρες)

Το πρόγραμμα βασίζεται στην έρευνα της Huthwaite για τις εμπορικές διαπραγματεύσεις και μας δείχνει πώς ένα μελετημένο Μοντέλο Επιτυχίας μπορεί να αποτυπώνει τις πρακτικές, τις στρατηγικές και τις δεξιότητες ενός **επιτυχημένου διαπραγματευτή**. Και όλα αυτά, αναλύονται και αναπτύσσονται σε ένα διαδραστικό πρόγραμμα εκπαίδευσης που βοηθά τους συμμετέχοντες να **προετοιμάσουν** και να **σχεδιάσουν** την κατάλληλη **στρατηγική**, να κατανοήσουν και να αναπτύξουν τις κατάλληλες **συμπεριφορές** που συντελούν στην επιτυχία στη διαπραγμάτευση.

Το πρόγραμμα προσφέρεται εμπλουτισμένο και με e-learning.

Συγκεκριμένα, περιλαμβάνει e-learning πριν την εκπαίδευση, έτσι ώστε να υπάρξουν περισσότερες ευκαιρίες για **πρακτική εξάσκηση** εντός της αίθουσας και e-learning μετά την εκπαίδευση, έτσι ώστε να **ενισχυθούν** περαιτέρω οι γνώσεις και οι δεξιότητες των συμμετεχόντων.

Coaching Skills for “Leaders” - Δύο ημέρες (17 ώρες)

Το πρόγραμμα βασίζεται στην πολυετή έρευνα της Huthwaite International για τις προϋποθέσεις του **αποτελεσματικού coaching**. Βοηθά τους managers να καταλάβουν τις λογικές απαιτήσεις που τους θέτει το αποδοτικό coaching και πώς θα αναπτύξουν τις δεξιότητες που απαιτούνται για να επιτύχουν σε αυτό.

Εστιάζει στην καλλιέργεια παραγωγικών συμπεριφορών, που συμβάλλουν στην αποτελεσματικότερη και αποδοτικότερη **ανάπτυξη** και **παρακίνηση** των ανθρώπων τους.

Persuasive Presentation Skills - Δύο ημέρες (16 ώρες)

Το πρόγραμμα είναι ιδανικό για κάθε επαγγελματία που κάνει παρουσιάσεις και θέλει οι παρουσιάσεις αυτές να είναι ενδιαφέρουσες και πειστικές. Το πρόγραμμα κατορθώνει να μειώσει το άγχος για ομιλία μπροστά σε κοινό και να αναδείξει τον επαγγελματισμό των στελεχών μέσα από σειρά πρακτικών και λεπτομερών συμβουλών που καλύπτουν όλα τα στάδια, από **τον σχεδιασμό** μιας παρουσίασης, **την προετοιμασία** της, μέχρι και **την παρουσίαση αυτή καθαυτή**.

PITCH Maximizing Telesales - Δύο ημέρες (16 ώρες)

Το πρόγραμμα ανάπτυξης δεξιοτήτων τηλεφωνικής πώλησης PITCH έχει σχεδιαστεί για πωλήσεις, όπου η επαφή με τον πελάτη είναι χρονικά περιορισμένη. Τμήματα πωλήσεων που το εφάρμοσαν, πέτυχαν 150% αύξηση των πωλήσεων σε νέους πελάτες και 20% αύξηση πωλήσεων σε συμπληρωματικά προϊόντα!

Οικονομική Αξιολόγηση Πελατών / Προμηθευτών* - Δύο ημέρες (16 ώρες)

Μέσα από αυτό το πρόγραμμα οι συμμετέχοντες μαθαίνουν να ερμηνεύουν τις οικονομικές καταστάσεις και να αξιολογούν τη βραχυπρόθεσμη ρευστότητα, την αποτελεσματικότητα της διαχείρισης, την αποδοτικότητα, τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα και τον πιστωτικό κίνδυνο της επιχείρησης με χρήση πολλαπλών πρακτικών παραδειγμάτων από τις πιο πρόσφατες οικονομικές καταστάσεις ελληνικών επιχειρήσεων και ασκήσεων εξοικείωσης.

Νέα έκδοση

Αποτελεσματική Διαχείριση Απαιτήσεων* - Δύο ημέρες (17 ώρες)

Το πρόγραμμα σκοπεύει στην ανάπτυξη **κουλτούρας είσπραξης** μέσα στον οργανισμό. Στόχος του είναι να βοηθήσει τον οργανισμό, στην **τόνωση της ρευστότητάς του**, μέσω της μείωσης των ημερών είσπραξης (βελτίωση του DSO), της **ελαχιστοποίησης τυχόν επισφαλειών** και όλα αυτά χωρίς να διαταραχθεί η σχέση με τον πελάτη.

Και πώς επιτυγχάνεται αυτό;

Υιοθετώντας τις κατάλληλες συμπεριφορές και τις βέλτιστες πρακτικές για Αποτελεσματική Διαχείριση Απαιτήσεων.

Η συγκεκριμένη έκδοση είναι κατάλληλη και για όλους όσους έχουν παρακολουθήσει το πρόγραμμα τα έτη 2012-2016

Νέο Πρόγραμμα

Οδηγός για Αποτελεσματική Διαχείριση Πιστώσεων* - Δύο ημέρες (17 ώρες)

Το πρόγραμμα στοχεύει στην ανάπτυξη δεξιοτήτων για την αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου του πελάτη, παρέχοντας έναν **πρακτικό και άμεσα εφαρμόσιμο οδηγό κατάταξης του πελάτη σε βαθμίδες πιστωτικού κινδύνου**. Ως εκ τούτου, οι συμμετέχοντες είναι σε θέση να καθορίσουν κατάλληλα πιστωτικά όρια.

Μεταξύ άλλων, εκπαιδεύονται σε όλα τα διαθέσιμα εργαλεία για τη μείωση της έκθεσης στον πιστωτικό κίνδυνο και μαθαίνουν να **αναγνωρίζουν έγκαιρα τον κίνδυνο επισφάλειας**, μέσα από ποσοτικά και ποιοτικά χαρακτηριστικά, που βασίζονται σε μελέτες περιπτώσεων πτωχευμένων ελληνικών επιχειρήσεων και παραδείγματα.

Αξιολόγηση Κεφαλαιουχικών Επενδύσεων & Λήψη Επενδυτικών Αποφάσεων - Δύο ημέρες (16 ώρες)

Το πρόγραμμα βοηθά τα στελέχη που:

- υποβάλλουν επενδυτικές προτάσεις, να **διασφαλίσουν** την **ορθότητα** και την **πληρότητα** των προτάσεών τους.
- αξιολογούν επενδυτικές προτάσεις, να το κάνουν αυτό με τον πιο **αποτελεσματικό και ορθό τρόπο**.
- τελικά **λαμβάνουν την απόφαση**, να το κάνουν με τρόπο που **μεγιστοποιεί την αξία** για την επιχείρησή τους.

Skills & Strategies for Hospital Sales - Τρεις ημέρες (24 ώρες)

Opportunity Management for Pharmaceutical Professionals

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε στελέχη Φαρμακευτικών εταιρειών και εταιρειών Ιατρικού Εξοπλισμού που θέλουν να κατανοήσουν την πολυπλοκότητα της **Μεγάλης, Σύνθετης Πώλησης** και να τη διαχειριστούν επιτυχώς. **Πειθώ, Επιρροή, Χαρτογράφηση και Πλοήγηση σε Λογαριασμό, Ανάγκες Επαγγελματιών Υγείας, Κριτήρια Λήψης Απόφασης και Ανησυχίες**, είναι μόνο μερικά από τα θέματα στα οποία θα εξασκηθούν οι συμμετέχοντες, μέσα από μία μεγάλη τριήμερη άσκηση προσομοίωσης ("Sales Game").

Το πρόγραμμα περιλαμβάνει και e-learning.

Συγκεκριμένα, περιλαμβάνει δώρο e-learning πριν την εκπαίδευση, έτσι ώστε να υπάρξουν περισσότερες ευκαιρίες για **πρακτική εξάσκηση** εντός της αίθουσας και δώρο e-learning μετά την εκπαίδευση, έτσι ώστε να **ενισχυθούν** περαιτέρω οι γνώσεις και οι δεξιότητες των συμμετεχόντων.

Αρχές Φαρμακευτικού Market Access - Δύο ημέρες (16 ώρες)

Το πρόγραμμα βοηθά τα στελέχη του Φαρμακευτικού κλάδου (Market Access, Product Managers, KAMs, κλπ) να αυξήσουν την αποτελεσματικότητά τους, μέσα από την **κατανόηση των τρεχουσών αλλαγών** της αγοράς, και την **κατανόηση των αρχών και των εργαλείων του Market Access**, βελτιώνοντας έτσι τη μεταξύ τους συνεργασία, αλλά και τη **συνεργασία τους με τους φορείς**.

Τα προγράμματα επιδοτούνται από το ΛΑΕΚ

*Τα συγκεκριμένα προγράμματα τελούν υπό την αιγίδα Hellenic Credit Risk Management Association και αποτελούν τμήμα του "Credit Risk Diploma by ICAP Training"

Ένα ολοκληρωμένο ταξίδι στη μάθηση

Για ποιο λόγο να επιλέξετε τα προγράμματα «SPIN® Selling Skills» και «Complex Negotiation Skills» εμπλουτισμένα με e-learning;

Πιστεύουμε ότι ακόμη και το καλύτερο πρόγραμμα εκπαίδευσης δε θα έχει παρά βραχυπρόθεσμα οφέλη, αν δεν τύχει της απαραίτητης υποστήριξης. Αυτός είναι ο ένας και μοναδικός τρόπος, για διαχρονική βελτίωση των δεξιοτήτων και συμπεριφορών στην πώληση και στη διαπραγμάτευση.

Η υποστήριξη ξεκινά **ΠΡΙΝ** την εκπαίδευση στην αίθουσα και συνεχίζεται **META** από αυτήν με τη χρήση του e-learning.

e-learning πριν την εκπαίδευση στην αίθουσα (Απόκτηση γνώσεων)

Για την αποδοτικότερη χρήση του χρόνου μέσα στην αίθουσα, παρέχουμε ένα **δίωρο πρόγραμμα e-learning**, με προπαρασκευαστικό χαρακτήρα.

Σε αυτό το στάδιο οι συμμετέχοντες θα:

- πληροφορηθούν τις βασικές έννοιες του μοντέλου (insights) και θα μάθουν τα κύρια συμπεράσματα της έρευνάς μας, σχετικά με τις επιτυχημένες πωλήσεις / διαπραγματεύσεις
- δουν ενδεικτικά παραδείγματα
- απαντήσουν σε μια σειρά ερωτήσεων quiz.

Ως αποτέλεσμα, θα έχουν όλο τον απαραίτητο χρόνο να σκεφτούν πριν την εκπαίδευση στην αίθουσα, τί περιλάμβαναν οι ενότητες του e-learning, να επανεξετάσουν το περιεχόμενό του, να ανατρέξουν εκ νέου στις ενότητες που τους ενδιαφέρουν και να καταγράψουν τυχόν ερωτήσεις που θέλουν να απευθύνουν στους εισηγητές.

Επιπρόσθετα θα έχουν τη δυνατότητα να:

- σκεφτούν τις πρακτικές που ακολουθούν και τις συμπεριφορές που ενδεχομένως επιθυμούν να αλλάξουν
- συζητήσουν το περιεχόμενο του e-learning και τους στόχους που έχουν θέσει για την συγκεκριμένη εκπαίδευση με τον άμεσα προϊστάμενό τους και τους συναδέλφους τους.

Κατ' αυτό τον τρόπο, θα μεγιστοποιηθεί ο χρόνος στην αίθουσα για:

- ενσωμάτωση των εννοιών του προγράμματος στις καθημερινές συνδιαλλαγές των συμμετεχόντων
- εξάσκηση σε νέες συμπεριφορές μέσα από πληθώρα ασκήσεων προσομοίωσης και παιξιδιών ρόλων
- παροχή ανατροφοδότησης και δημιουργία ατομικών πλάνων ανάπτυξης.

Η ολοκλήρωση των ενότητων του e-learning, μπορεί να γίνει σε χρόνο και χώρο που τους εξυπηρετεί τους συμμετέχοντες και από οποιαδήποτε συσκευή εκείνοι διαθέτουν, αρκεί να έχουν πρόσβαση στο διαδίκτυο.



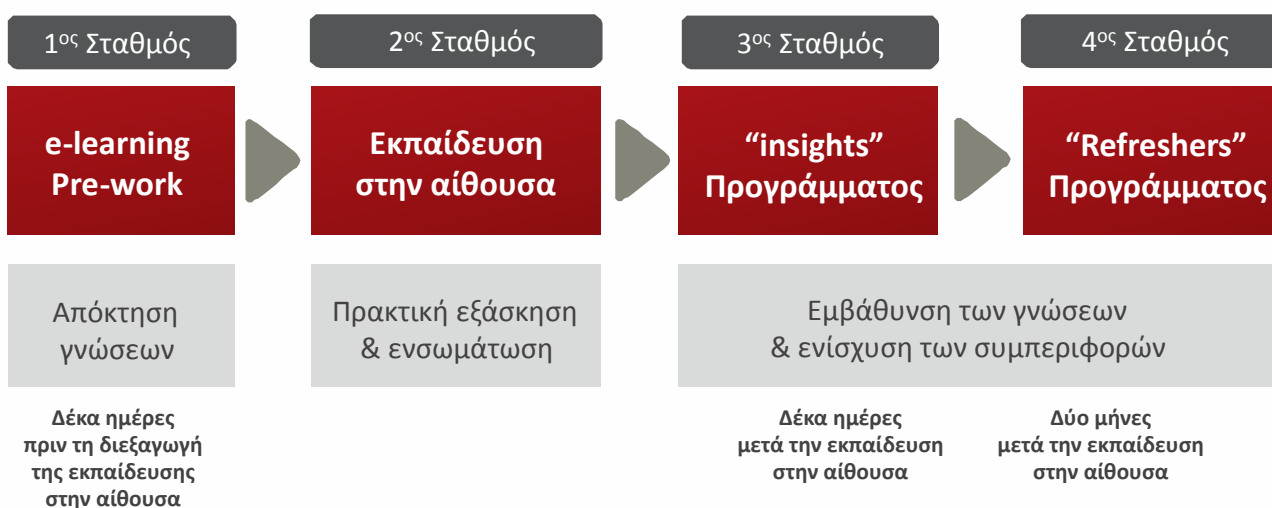
e-learning μετά την εκπαίδευση στην αίθουσα (Ενίσχυση δεξιοτήτων)

Δέκα ημέρες μετά την εκπαίδευση στην αίθουσα, οι συμμετέχοντες αρχίζουν να λαμβάνουν στις ηλεκτρονικές τους διευθύνσεις τα “insights” του προγράμματος, δηλαδή, μικρές, συνοπτικές παραγράφους, με τα κύρια πορίσματα της έρευνάς μας επί του αντικειμένου.

Δύο μήνες μετά την ολοκλήρωση της εκπαίδευσης, έχουν τη δυνατότητα να ανατρέξουν μέσω e-learning, στις ενότητες «Refreshers» για την ενίσχυση των γνώσεων και των δεξιοτήτων τους.

Αυτή η δραστηριότητα (**Refreshers**) είναι ένας τρόπος ελέγχου των γνώσεων, που σχετίζονται με τις συμπεριφορές του προγράμματος. Οι απαντήσεις τους στις ερωτήσεις, λειτουργούν ως υπενθύμιση των εννοιών και των συμπεριφορών που καλύφθηκαν στο πρόγραμμα.

Οι σταθμοί του εκπαιδευτικού ταξιδιού στις Πωλήσεις / Διαπραγματεύσεις



Παράδειγμα: Ενότητες “Refreshers” του προγράμματος “Complex Negotiation Skills”

Negotiation Refreshers

- Αντιμετωπίζοντας την συμπεριφορά Αμύνομαι/ Επιτίθεμαι
- Αντιμετωπίζοντας το Αδιέξοδο
- Αποφεύγοντας την Αραίωση Επιχειρήματος
- Διαφορετικοί Τρόποι να Ζητώ
- Διαχείριση των Διαλειμμάτων
- Ελέγχω Κατανόηση και Συνοψίζω
- Η Παγίδα των «Εκνευριστικών» Εκφράσεων

Negotiation Refreshers

- Η Πειθώ στη Διαπραγμάτευση
- Ο Ρόλος των Συναισθημάτων στη Διαπραγμάτευση
- Πως διαχειριζόμαστε τους Διαπραγματευτές Χαμηλής Ανταπόκρισης
- Συμπεριφορές που Ενισχύουν τη Δύναμη
- Τα Στάδια της Διαπραγμάτευσης
- Χρησιμοποιώντας την Αναγγελία Συμπεριφορών
- Χρησιμοποιώντας τις Προτάσεις Αποτελεσματικά

Ως αποτέλεσμα όλων των παραπάνω, όσοι επιλέξουν να παρακολουθήσουν προγράμματα εμπλουτισμένα με e-learning, επιλέγουν να πραγματοποιήσουν ένα ολοκληρωμένο εκπαιδευτικό ταξίδι στον κόσμο των πωλήσεων και των διαπραγματεύσεων.

Coaching One-to-One

Εφαρμόζουμε τις νέες δεξιότητες στην καθημερινότητά μας μετά από μια εκπαίδευση; Πώς διασφαλίζουμε ότι η εκπαίδευση είχε το αναμενόμενο αποτέλεσμα;

Μετά από μια εκπαίδευση, οι περισσότεροι από εμάς προσπαθούμε να δοκιμάσουμε τις νέες πρακτικές και δεξιότητες στην καθημερινότητά μας. Εκεί είναι που παρατηρούνται οι μεγαλύτερες δυσκολίες...

Πολλές φορές στο σημείο αυτό απογοητευόμαστε, σταματάμε τις προσπάθειες και επιστρέφουμε στις προηγούμενες συνήθειές μας.

Ένας coach, μας βοηθά να ξεπεράσουμε τα εμπόδια αυτά και να διασφαλίσουμε το αποτέλεσμα της επένδυσής μας.

Ο ρόλος του coach, είναι να καθοδηγήσει με τρόπο δομημένο τον συμμετέχοντα, να τον ενθαρρύνει στην υιοθέτηση των νέων συμπεριφορών και να του προσφέρει επικοδομητικό feedback.

Ως ICAP Training, εδώ και μια δεκαετία, καθοδηγούμε στελέχη για να:

- διεκδικήσουν με αξιώσεις μια μεγάλη και σύνθετη πώληση
- προετοιμαστούν και να σχεδιάσουν μια κρίσιμη διαπραγμάτευση
- βελτιώσουν μια επικείμενη παρουσίασή τους
- αναπτύξουν τα μέλη των ομάδων τους με τρόπο παρακινητικό.

Και πώς το κάνουμε αυτό;

Πραγματοποιώντας συνεδρίες **Coaching “One-to-One”** με επίκεντρο **πραγματικές περιπτώσεις** πώλησης, διαπραγμάτευσης, παρουσίασης και καθοδήγησης που μας εμπιστεύονται οι συνεργάτες μας για να τους βοηθήσουμε.

Με αυτό τον τρόπο, οι συνεργάτες μας κατορθώνουν να αλλάξουν και τις συμπεριφορές τους και τα αποτελέσματά τους.

Σε περίπτωση που επιθυμείτε να λάβατε πρόσθετες πληροφορίες σχετικά με την συγκεκριμένη υπηρεσία **Coaching “One-to-One”** παρακαλούμε επικοινωνήστε μαζί μας στη διεύθυνση icaptraining@icap.gr

ICAP Training Solutions

Ως ICAP Training είμαστε μία ομάδα ανθρώπων με πάθος για την εκπαίδευση. Έχουμε μεγάλη εμπειρία και εξειδίκευση στο χώρο των πωλήσεων, των διαπραγματεύσεων και της επικοινωνίας. Τα τελευταία χρόνια επεκταθήκαμε και σε θεματολογίες που βοηθούν στελέχη Οικονομικών Διευθύνσεων. Σκοπός μας είναι να συμβάλλουμε καθοριστικά στην ανάπτυξη των πωλήσεων και της κερδοφορίας των πελατών μας. Αυτό το επιτυγχάνουμε μέσα από τις βιωματικές εκπαιδεύσεις που προσφέρουμε στα στελέχη ελληνικών και πολυεθνικών επιχειρήσεων, δηλαδή σε όλους εσάς. Φημιζόμαστε για την άρτια μεθοδολογία μας, την εξειδίκευσή μας στην αλλαγή των συμπεριφορών που επιδεικνύουν οι εργαζόμενοι στις επιχειρήσεις και την συνακόλουθη αλλαγή στα αποτελέσματα που επιτυγχάνουν. Από το 2010 έχουμε εκπαιδεύσει πάνω από 12.000 στελέχη σε 480 οργανισμούς στην Ελλάδα και οι συνεργάτες μας, μάς εμπιστεύονται για πολλά χρόνια.



Κώστας Μπαστάνης - Manager / Senior Trainer

Ο Κώστας εντάχθηκε στην ICAP ως Senior Trainer το 2016. Έχει περισσότερα από 25 χρόνια εμπειρίας στις πωλήσεις, ενώ διετέλεσε Εμπορικός και Γενικός Διευθυντής καθώς επίσης και Διευθύνων Σύμβουλος σε πολυεθνικές εταιρείες στους κλάδους Φαρμακευτικών και Καταναλωτικών Προϊόντων. Καθ' όλη την διάρκεια της καριέρας του και ανάμεσα στα υπόλοιπα καθήκοντά του, ο Κώστας εκπαίδευε τους συναδέλφους του σε θέματα πωλήσεων, διαπραγματεύσεων, καθοδήγησης και ηγεσίας, ενώ έχει συμμετάσχει σε πληθώρα προγραμμάτων εκπαίδευσης εκπαιδευτών στο εξωτερικό. Είναι κάτοχος μεταπτυχιακού διπλώματος στο marketing από το Chartered Institute of Marketing της Αγγλίας, όπου είναι και Fellow Member (FCIM). Οι πωλήσεις είναι για τον Κώστα το «πολυτιμότερο επάγγελμα»!

Σωτήρης Σαραντόπουλος - Senior Trainer

Ο Σωτήρης είναι Senior Trainer, απόφοιτος του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου (Ναυπηγός - Μηχανολόγος Μηχανικός). Έχει, για περισσότερα από είκοσι χρόνια, εργαστεί ως ανώτερο στέλεχος στις πολυεθνικές εταιρείες Mobil Oil Hellas και BP Hellas στους τομείς Operations/Logistics, Business Support, Sales και Marketing. Από το 2003 μέχρι το 2009 και παράλληλα με τα καθήκοντά του, υπήρξε εσωτερικός εκπαιδευτής της BP Hellas για την Ελλάδα και την Ευρώπη. Από το 2010, που εντάχθηκε στο δυναμικό της ICAP, έχει υλοποιήσει πάνω από 5.000 ώρες εκπαίδευσης, με εξειδίκευση στους τομείς πωλήσεων και αποτελεσματικής διαχείρισης απαιτήσεων, ενώ η μεγάλη του αδυναμία είναι οι διαπραγματεύσεις! Το στυλ εκπαίδευσής του είναι ιδιαίτερα επαγγελματικό και απολαμβάνει να βλέπει πώς η εκπαίδευση κάνει παραγωγικότερη την καθημερινότητα των συμμετεχόντων.



Ντία Κωνσταντινίδου - Senior Trainer

Η Ντία εξειδικεύεται στο σχεδιασμό και την υλοποίηση της χρηματοοικονομικής εκπαίδευσης στελεχών με τα προγράμματα «Οικονομική Αξιολόγηση πελατών/προμηθευτών», «Οδηγός για Αποτελεσματική Διαχείριση των Πιστώσεων», «Αποτελεσματική Διαχείριση Απαιτήσεων» και «Αξιολόγηση Κεφαλαιουχικών Επενδύσεων». Με σπουδές Χημικού Μηχανικού από το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο και Οικονομολόγου από το Εθνικό & Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο εργάστηκε ως CFO στη BP όπου απέκτησε εκτενή εργασιακή εμπειρία στη διοίκηση σύνθετων και πολύπλοκων έργων, εταιρικών αναδιοργανώσεων, οργανωτικών και διαδικαστικών ανασχεδιασμών καθώς και στη διαχείριση όλου του φάσματος των χρηματοοικονομικών διαδικασιών. Έχει ισχυρή στρατηγική σκέψη και επιχειρηματική αντίληψη, είναι δε ιδιαίτερα ικανή στο να απλοποιεί το πολύπλοκο και να μεταφέρει σύνθετη γνώση με απλό τρόπο σε διαφορετικά ακροατήρια.

Ζαχαρίας Αντωνιάδης - Senior Trainer

Ο Ζαχαρίας έχει εργαστεί για περισσότερα από 10 χρόνια στο χώρο των αγορών και των πωλήσεων τόσο σε καταναλωτικά προϊόντα, όσο και στο αντικείμενο των υπηρεσιών σε θέσεις ευθύνης και διοίκησης. Από το 2004 ασχολείται συστηματικά με την εκπαίδευση / ανάπτυξη στελεχών επιχειρήσεων και εθελοντικών οργανώσεων.

Είναι απόφοιτος του Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών, στο αντικείμενο της Αγροτικής Οικονομίας και Ανάπτυξης και κάτοχος μεταπτυχιακού από το Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών στην Πρόληψη και Διαχείριση Φυσικών Καταστροφών.



Θεοφάνης Γεωργιάδης - Senior Manager

Ο Θεοφάνης είναι πτυχιούχος του Οικονομικού Τμήματος του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης και κάτοχος Μεταπτυχιακού Τίτλου στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (M.B.A.), από το πανεπιστήμιο του Stirling, UK. Εργάζεται στην ICAP από το 1993 και έχει σημαντική εμπειρία στους τομείς της Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης, Συμβουλευτικής για Ανθρώπινους Πόρους και Επιλογής Στελεχών.

Στο αντικείμενο της εκπαίδευσης συνεισφέρει ουσιαστικά με την εμπειρία του σε πληθώρα έργων που διενεργούνται στην Βόρεια Ελλάδα.

Γιώτα Ντερέκα - Senior Consultant / Trainer

Η Γιώτα ασχολείται με ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών ανθρώπινου δυναμικού και εργάζεται για την διεύθυνση People Solutions στη Βόρεια Ελλάδα. Από το 2015 έχει συμμετάσχει σε πληθώρα έργων επαγγελματικής εκπαίδευσης βοηθώντας στελέχη να αναπτύξουν τις δεξιότητές τους.


Είναι πιστοποιημένη από τη Huthwaite International ως αναλύτρια συμπεριφοράς (Verbal Behavioral Analyst) κάτι το οποίο κάνει κατά τη διάρκεια των εκπαιδεύσεων καθώς επίσης και από τη Hogan Assessment Systems στη χρήση και την ερμηνεία των ερωτηματολογίων προσωπικότητας. Η Γιώτα είναι πτυχιούχος του τμήματος Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Μακεδονίας και θεωρεί ότι η εκπαίδευση αποτελεί το πλέον αποδοτικό μέσο για την υιοθέτηση ενιαίων πρακτικών σε έναν οργανισμό.



Γιώργος Μαργαρίτης - Director

Ως επικεφαλής της ICAP Training Solutions, ο Γιώργος διασφαλίζει ότι όλα τα έργα εκπαίδευσης υλοποιούνται με τα υψηλότερα στάνταρ. Είναι παθιασμένος με τις πωλήσεις τις οποίες και θεωρεί ευθύνη όλων μέσα σε έναν οργανισμό και όχι αποκλειστικά και μόνο των πωλητών.

Έχει σπουδάσει Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο του Plymouth και έχει MBA από το Πανεπιστήμιο του Sunderland, U.K. Έχοντας πολυετή εμπειρία στο χώρο των πωλήσεων προϊόντων και υπηρεσιών, ξεκίνησε τη σχέση του με τη Huthwaite International το 2007 ως επαγγελματίας εισηγητής. Έκτοτε συμμετείχε και ηγήθηκε πληθώρας έργων εκπαίδευσης και ανάπτυξης πωλητών, πολλά από τα οποία έχουν βραβευθεί. Σήμερα ως Chief Instructor & Assessor της Huthwaite International για την Νοτιοανατολική Ευρώπη διαθέτει το χρόνο του στην ανάπτυξη των εισηγητών, στην συμβουλευτική οργανισμών και στην καθοδήγηση πωλητών, διαπραγματευτών και διευθυντικών στελεχών πωλήσεων. Πρόκληση που αγαπά, είναι να δουλεύει με έμπειρες ομάδες πωλήσεων που χρειάζεται να επιτύχουν ακόμη υψηλότερους στόχους!



Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Δύο ημερών

SPIN[®] Selling Skills

Οι πωλητές γίνονται πιο πειστικοί, όταν αποδείξουν στους πελάτες, ότι μπορούν να καλύψουν τις ανάγκες τους.

Παρότι αυτό είναι προφανές τότε, γιατί οι πωλητές ξοδεύουν το 95% του χρόνου τους, κάνοντας κάτι άλλο;

Η έρευνα της Huthwaite, που βασίζεται στην παρατήρηση και ανάλυση 40.000 συναντήσεων πώλησης, αποκαλύπτει τί ακριβώς κάνουν οι αποτελεσματικοί πωλητές, αλλά και πόσο σπάνια αυτό συμβαίνει!

Σας βοηθάμε να αντιμετωπίσετε θέματα όπως:

- «Οι πελάτες δεν καταλαβαίνουν για ποιο λόγο η λύση μας χρεώνεται υψηλότερα από τον ανταγωνισμό»
- «Μας αντιμετωπίζουν όπως τους υπόλοιπους προμηθευτές, καθώς δεν αντιλαμβάνονται την αξία των λύσεών μας»
- «Πολλοί από τους πωλητές μας έχουν τεχνικό υπόβαθρο, με αποτέλεσμα να επικεντρώνουν τη συζήτηση σε τεχνικά χαρακτηριστικά, αντί να διερευνούν τα θέματα, τις προκλήσεις και τις ανάγκες του συνόλου του οργανισμού του πελάτη»
- «Χρειαζόμαστε οι πωλητές μας να έχουν κοινή προσέγγιση, να μιλούν την ίδια γλώσσα και να έχουν κοινή αντίληψη σχετικά με το τι σημαίνει για εμάς επιτυχία»

Αναπτύσσοντας τις λεκτικές συμπεριφορές των στελεχών πωλήσεων, έτσι ώστε να αποκαλύπτουν και να αναπτύσσουν τις ανάγκες των πελατών μέσα από ενδιαφέρουσες συζητήσεις που δημιουργούν αξία. Το πρόγραμμα **SPIN[®] Selling Skills**, το πιο γνωστό πρόγραμμα ανάπτυξης δεξιοτήτων πώλησης παγκοσμίως, ιδανικό για B2B πωλήσεις, βοηθά τους ανθρώπους των πωλήσεων να αναδείξουν το **συμβουλευτικό** τους ρόλο, χτίζοντας σχέσεις **εμπιστοσύνης** με τους πελάτες τους. Αυτός είναι και ο λόγος, που κάθε χρόνο **14.000** στελέχη πωλήσεων, επιλέγουν το πρόγραμμα **SPIN[®] Selling Skills** για να αναπτύξουν τις πωλησιακές τους δεξιότητες.

Στο τέλος του προγράμματος κάθε συμμετέχων θα:

- έχει αναλύσει τα δυνατά και αδύναμα σημεία του στυλ και των μεθόδων που ο ίδιος χρησιμοποιεί στη διάρκεια της πώλησης
- είναι σε θέση να αναγνωρίσει το πού βρίσκεται ο πελάτης σε σχέση με την απόφαση και να προσαρμόσει την προσέγγισή του ανάλογα
- είναι σε θέση να αξιολογεί τους βασικούς τρόπους προσέγγισης και να εφαρμόσει τις δεξιότητες που χρησιμοποιούν οι πιο αποτελεσματικοί πωλητές, στις επαφές τους με πελάτες
- έχει μάθει να σχηματίζει ένα πλαίσιο αναφοράς για τον προγραμματισμό των συναντήσεών του
- έχει εξασκηθεί στο να εντοπίζει και αναπτύσσει τις ανάγκες του πελάτη, με τρόπο που να μειώνει δραστικά την πιθανότητα εμφάνισης αντιρρήσεων
- είναι σε θέση να χειρίζεται τους δύσκολους πελάτες
- έχει τη δυνατότητα να μετρήσει αντικειμενικά την απόδοσή του, συγκρίνοντάς την με το μοντέλο δεξιοτήτων και θα έχει δημιουργήσει ένα πλάνο για τη συνεχή του ανάπτυξη.

Περιεχόμενα προγράμματος

- Τα ψυχολογικά στάδια της Αγοραστικής Απόφασης.
- Πώς να καταλάβετε το σημερινό σας στυλ πώλησης - με ποιο τρόπο χρησιμοποιείτε τα στυλ πειθούς Ώθησης και Έλξης.
- Το «Άνοιγμα» της Συνάντησης - αποφεύγοντας μια τυποποιημένη προσέγγιση - αποσπώντας το δικαίωμα να κάνετε ερωτήσεις.
- Η ένταση και τα διαφορετικά είδη Αναγκών.
- Αποκαλύπτοντας και Αναπτύσσοντας τις Ανάγκες του Πελάτη μέσω του μοντέλου συμπεριφορών SPIN®: Ερωτήσεις Συνθηκών, Προβλημάτων, Συνεπειών, Κερδών.
- Απόδειξη Ικανότητας - ο πραγματικός ορισμός του Οφέλους - οι κίνδυνοι των Χαρακτηριστικών και των Πλεονεκτημάτων.
- Αντιρρήσεις - πώς να τις προλάβετε - πώς να τις χειριστείτε.
- Κλείσιμο - πώς να αποσπάσετε την κατάλληλη δέσμευση.

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται σε όλα τα στελέχη τα οποία εμπλέκονται σε πωλήσεις προϊόντων ή υπηρεσιών σημαντικής αξίας και / ή συνεπάγονται σημαντικές αποφάσεις από πλευράς αγοραστή.

Επίσης σε στελέχη υποστήριξης πωλήσεων και στελέχη marketing ή σε οποιονδήποτε άλλον έρχεται σε επαφή με πελάτες και κρίσιμο αντικείμενο της δουλειάς του είναι, ή θα έπρεπε να είναι, η δημιουργία αξίας για τον πελάτη.

Δηλώστε τώρα συμμετοχή σε ένα από τα επόμενα προγράμματα:

22-23/02*

Αθήνα

23-24/04

Αθήνα

26-27/04

Θεσ/νίκη

Κόστος συμμετοχής 550€ (συν ΦΠΑ)- Διάρκεια 18 ώρες

Τη δήλωση συμμετοχής θα βρείτε στην τελευταία σελίδα του καταλόγου.

***SPIN® Selling Skills εμπλουτισμένο με e-learning**

Το πρόγραμμα επιδοτείται
από το ΛΑΕΚ

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα περιλαμβάνει δώρο e-learning πριν την εκπαίδευση, έτσι ώστε να υπάρξουν περισσότερες ευκαιρίες για **πρακτική εξάσκηση** εντός της αίθουσας. Το πρόγραμμα ακολουθείται και από δώρο e-learning ώστε να **ενισχυθούν** περαιτέρω οι γνώσεις και οι δεξιότητες των συμμετεχόντων.

Κόστος συμμετοχής 650€ (συν ΦΠΑ)

Διάρκεια 18 ώρες στην αίθουσα + 4 ώρες e-learning

Complex Negotiation Skills

Η ποιότητα των συμφωνιών σας τελικά καθορίζεται στο τραπέζι της Διαπραγμάτευσης!

Πόσο αποτελεσματικός είστε στη διαπραγμάτευση;

Γιατί δεν αποκομίζουμε πάντα το επιθυμητό για εμάς, αποτέλεσμα από τη διαπραγμάτευση;

Επτά είναι οι συνήθεις πηγές αποτυχίας και δυσαρέσκειας:

- Δεν αντιλαμβανόμαστε την πραγματική ισορροπία δυνάμεων
- Διαπραγματευόμαστε χωρίς σχέδιο
- Δυσκολευόμαστε να αναγνωρίσουμε την τακτική της άλλης πλευράς
- Δεν εκπέμπουμε τα σωστά μηνύματα
- Αντί να ανταλλάσσουμε, περιοριζόμαστε στο να παραχωρούμε
- Δεν πείθουμε!
- Οι δεξιότητές μας δεν μας δίνουν τη δυνατότητα για την αποτελεσματική αντιμετώπιση των «επιθέσεων» που δεχόμαστε.

Μοντέλο Επιτυχίας

Η Huthwaite εδώ και τέσσερις δεκαετίες ερευνά το τί ακριβώς συμβαίνει στις επιτυχείς εμπορικές διαπραγματεύσεις. Η έρευνα μας δείχνει πώς ένα μελετημένο Μοντέλο Επιτυχίας μπορεί να αποτυπώσει τις στρατηγικές, τακτικές και δεξιότητες ενός επιτυχημένου διαπραγματευτή. Τρία στοιχεία του μοντέλου συνδυαστικά δύναται να μεγιστοποιήσουν τη δύναμη και να εξασφαλίσουν ένα νικηφόρο αποτέλεσμα στη διαπραγμάτευση. Τα στοιχεία αυτά αποτελούν τη βάση του συγκεκριμένου προγράμματος εκπαίδευσης:

- Προετοιμασία και Σχεδιασμός
- Στρατηγική και Τακτική
- Διαπροσωπικές δεξιότητες.

Στο τέλος του προγράμματος κάθε συμμετέχων θα:

- είναι σε θέση να εξηγήσει τις σημαντικές διαφορές πειθούς (πώλησης) και διαπραγμάτευσης
- έχει ένα πλαίσιο για να μπορεί να αναλύσει τη διαπραγμάτευση και να προετοιμάσει μια άριστη διαπραγματευτική θέση
- μπορεί να προγραμματίσει μια ποικιλία τακτικών ώστε να οδηγήσει τη διαπραγμάτευση προς ένα επιθυμητό αποτέλεσμα
- είναι σε θέση να περιγράψει και να χρησιμοποιήσει παραγωγικές συμπεριφορές ή Μοντέλα Δεξιοτήτων που χρησιμοποιούνται από επιδέξιους διαπραγματευτές
- διαθέτει στρατηγικές για να διατηρεί ένα θετικό κλίμα, να αντιμετωπίζει τα βρώμικα τεχνάσματα και να αντεπεξέρχεται στην αποτελμάτωση ή το αδιέξοδο
- έχει την ευκαιρία να εξασκηθεί στην προετοιμασία, το σχεδιασμό και τη χρήση του Μοντέλου Δεξιοτήτων σε διάφορες προσομοιώσεις
- έχει λάβει δημιουργική και αντικειμενική πληροφόρηση για την απόδοσή του σε σύγκριση με το Μοντέλο Δεξιοτήτων του «Επιδέξιου Διαπραγματευτή» και θα έχει δημιουργήσει Πρόγραμμα Δράσης για τη συνεχή ανάπτυξη των δεξιοτήτων του.

Περιεχόμενα προγράμματος

• Η διαφορά μεταξύ διαπραγμάτευσης και πώλησης - πότε πρέπει να πείσετε και πότε πρέπει να διαπραγματευτείτε.

Προετοιμασία της Διαπραγμάτευσης

• Καθορισμός στόχων • Αξιολόγηση εναλλακτικών επιλογών • Η ιεράρχηση των υπό διαπραγμάτευση θεμάτων • Όρια διαπραγμάτευσης - βέλτιστα, σκοπούμενα και χειρότερα • Υπολογισμός του κόστους των παραχωρήσεων • Πρόβλεψη της διαπραγματευτικής θέσης και τακτικής της Άλλης Πλευράς.

Σχεδιασμός της Διαπραγμάτευσης

• Προσδιορισμός των ισχυρών σημείων, των αδύνατων σημείων και του ισοζυγίου δυνάμεων • Δημιουργικές και μοχλευμένες συναλλαγές • Στρατηγική παραχωρήσεων «φθινουσών αποδόσεων» • Κοινό έδαφος, μακροπρόθεσμα - βραχυπρόθεσμα θέματα.

Δεξιότητες Διαπραγμάτευσης

• Το Μοντέλο Επιτυχίας των 21 λεκτικών συμπεριφορών • Δεξιότητες για πειθώ, διαχείριση του ισοζυγίου δυνάμεων και της συναλλαγής • Πώς να διατηρηθεί το κλίμα, να επιλυθούν τα αδιέξοδα και να επιτευχθεί η σωστή συμφωνία • Χειρισμός Ατόμων Χαμηλής Ανταπόκρισης καθώς και αντιμετώπιση «βρώμικων τεχνασμάτων» που η Άλλη Πλευρά χρησιμοποιεί.

Σε ποιους απευθύνεται

Στελέχη πωλήσεων, Αγορών και Προμηθειών, Τεχνικοί, Οικονομικοί ή Νομικοί Σύμβουλοι που εμπλέκονται σε διαπραγματεύσεις μεγάλων συμβάσεων ή συμφωνιών, στις οποίες οι όροι μπορεί να ποικίλουν.

Σημείωση: Η έρευνα έδειξε ότι στην διαπραγμάτευση (αντίθετα με αυτό που συμβαίνει στην πώληση) οι επιδέξιοι διαπραγματευτές και από τις δύο πλευρές χρησιμοποιούν τις ίδιες μεθόδους και δεξιότητες, επομένως το πρόγραμμα είναι κατάλληλο και για επαγγελματίες Αγοραστές.

Δηλώστε τώρα συμμετοχή σε ένα από τα επόμενα προγράμματα:

12-13/02

Θεσ/νίκη

08-09/03*

Αθήνα

26-27/04

Αθήνα

Κόστος συμμετοχής 550€ (συν ΦΠΑ) - Διάρκεια 18 ώρες

Τη δήλωση συμμετοχής θα βρείτε στην τελευταία σελίδα του καταλόγου.

***Complex Negotiation Skills εμπλουτισμένο με e-learning**

Το πρόγραμμα επιδοτείται
από το ΛΑΕΚ

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα περιλαμβάνει δώρο e-learning πριν την εκπαίδευση, έτσι ώστε να υπάρξουν περισσότερες ευκαιρίες για **πρακτική εξάσκηση** εντός της αίθουσας. Το πρόγραμμα **ακολουθείται** και από τρίωρο e-learning ώστε να **ενισχυθούν** περαιτέρω οι γνώσεις και οι δεξιότητες των συμμετεχόντων.

Κόστος συμμετοχής 650€ (συν ΦΠΑ)

Διάρκεια 18 ώρες στην αίθουσα + 5 ώρες e-learning

Coaching Skills for “Leaders”

“Εάν δεν μπορείτε να καθοδηγήσετε, δεν μπορείτε να ηγηθείτε!”

- Πόσο συχνά ασχολείστε με την ανάπτυξη των ανθρώπων σας;
- Πόσο εύκολα κατανοείτε τα προβλήματα απόδοσης των ανθρώπων σας και τις αιτίες τους;
- Δυσκολεύεστε να δώσετε *feedback* στους ανθρώπους σας;
- Θα θέλατε να μεγιστοποιήσετε την απόδοση της ομάδας σας;

Η εμπειρία μας λέει ότι ενώ όσοι καλούνται να διοικήσουν ή να διαχειριστούν ομάδες αποδέχονται τη θεωρία της κουλτούρας *coaching*, δυσκολεύονται να τη βάλουν σε εφαρμογή, καθώς τους θέτει μπροστά από μια σειρά από παράλογες, όπως οι ίδιοι τις θεωρούν, απαιτήσεις.

Θεωρούν, για παράδειγμα, ότι δεν έχουν αρκετό χρόνο για να αφιερώσουν στο *coaching* των ανθρώπων τους, ότι έχουν μεγάλο αριθμό ανθρώπων για τους οποίους πρέπει να λειτουργούν ως *coaches*, ότι για να είναι καλοί στο *coaching* πρέπει να έχουν οι ίδιοι προσωπική εμπειρία για κάθε αντικείμενο, κ.ο.κ. Οι περισσότερες από αυτές τις απόψεις δεν είναι βάσιμες, αντιθέτως, για κάθε μια από αυτές, υπάρχει η κατάλληλη προσέγγιση ή πρακτική.

Το πρόγραμμα “*Coaching Skills for Leaders*” είναι σχεδιασμένο για να βοηθάει τους προϊσταμένους να καταλαβαίνουν τις λογικές απαιτήσεις που τους θέτει το αποδοτικό *coaching* και να αναπτύξουν τις δεξιότητες που απαιτούνται για να ικανοποιήσουν αυτές τις απαιτήσεις.

Παράλληλα το πρόγραμμα θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τις «εσωτερικές» διαφωνίες- συγκρούσεις.

Στόχοι

Στο τέλος του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα:

- αντιλαμβάνονται και να μπορούν να εξηγήσουν τη λειτουργία του *coaching* μέσα σε περιβάλλον αποδοτικού μάντζμεντ, καθώς και πού το *coaching* ταιριάζει με τις δραστηριότητες των μάντζερ
- έχουν και θα μπορούν να χρησιμοποιήσουν ένα μοντέλο για τη διάγνωση προβλημάτων στην απόδοση ώστε να αναλύουν πού η προσπάθεια *coaching* μπορεί να εφαρμοστεί με τα καλύτερα αποτελέσματα
- μπορούν να διαχειρίζονται τις διαφωνίες και τις συγκρούσεις εντός της ομάδας
- εντοπίζουν τις ευκαιρίες για *coaching* και θα δομούν συναντήσεις *coaching* έτσι που ο χρόνος να χρησιμοποιείται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο
- δημιουργούν ένα θετικό περιβάλλον *coaching* και θα προσαρμόζουν το στυλ τους κάθε φορά, ανάλογα με τους διαφορετικούς ανθρώπους, έργα και καταστάσεις
- έχουν χρησιμοποιήσει τη μεθοδολογία Ανάλυσης Συμπεριφοράς για να εξασκηθούν και θα έχουν λάβει αντικειμενική πληροφόρηση για την απόδοσή τους.

Περιεχόμενα προγράμματος

- Coaching, mentoring και counselling - διαφορές και στόχευση.
- Coaching σε περιβάλλον αποδοτικού management - πώς οι στόχοι ανατίθενται στους υφισταμένους, πώς γίνεται το coaching και πώς γίνεται ανασκόπηση για συνεχή ανάπτυξη.
- Βλέποντας τον μάνατζερ σαν έναν «σπάνιο πόρο» - εργαλεία για να ιεραρχήσετε την προσπάθεια για coaching και να αξιολογήσετε το όφελος απ' αυτό.
- Μετρώντας την καθοδηγησιμότητα κάθε μέλους της ομάδας.
- Διάγνωση προβλημάτων απόδοσης - πώς να εντοπίσετε τα αίτια πίσω από τα συμπτώματα - γνώσεις, δεξιότητες, συμπεριφορά, εξωτερικά εμπόδια.
- Προσδιορισμός ευκαιριών για Coaching.
- Πώς να δομήσετε αποτελεσματικά μια συνεδρία coaching.
- Η Έρευνα της Huthwaite για τις συμπεριφορές του αποτελεσματικού coach - καταγραφή και συσχέτιση του ατομικού σας προφίλ με το Μοντέλο Επιτυχίας.
- Στυλ Πειθούς - δεξιότητες για να αντιμετωπίσετε όσους «αντιστέκονται» - δεξιότητες για τον εντοπισμό και την ανάπτυξη λύσεων και την επίτευξη συμφωνίας.
- Υιοθετώντας το κατάλληλο στυλ coaching ανάλογα με το επίπεδο ικανότητας και εμπειρίας.
- Μελέτες Περίπτωσης και παίξιμο ρόλων για την εμπέδωση των εννοιών και την εξάσκηση των δεξιοτήτων.
- Αντιδράσεις στην Αλλαγή - Διαχείριση της Αλλαγής.

Σε ποιους απευθύνεται;

Σε οποιονδήποτε μέσα στον οργανισμό που ηγείται ομάδας ή συμβάλλει στην ανάπτυξη της απόδοσης άλλων.

Δηλαδή σε Προϊσταμένους, Managers, Εσωτερικούς Εκπαιδευτές, κλπ.

Δηλώστε τώρα συμμετοχή σε ένα από τα επόμενα προγράμματα:

08-09/03

Θεσ/νίκη

27-28/03

Αθήνα

Το πρόγραμμα επιδοτείται
από το ΛΑΕΚ

Κόστος συμμετοχής 550€ (συν ΦΠΑ)

Διάρκεια 17 ώρες

Τη δήλωση συμμετοχής θα βρείτε στην τελευταία σελίδα του καταλόγου.

Persuasive Presentation Skills

Πώς θα κερδίσετε το ακροατήριο και θα πείσετε για την άποψή σας!

- *Η παρουσίασή σας ήταν αρκετά σαφής και ξεκάθαρη;*
- *Η προσέγγισή σας εστίασε στις ανάγκες και στα ενδιαφέροντα του κοινού;*
- *Καταφέρατε τελικά να τραβήξετε την προσοχή και να πείσετε;*

Είναι ευρέως γνωστό ότι ένας από τους μεγαλύτερους φόβους των στελεχών είναι η παρουσίαση μπροστά σε κοινό!

Το πρόγραμμα βοηθά τα στελέχη ενός οργανισμού να αναπτύξουν τις απαραίτητες δεξιότητες για να ενισχύσουν την αυτοπεποίθησή τους και να κάνουν αποτελεσματικές παρουσιάσεις.

Το πρόγραμμα βασίζεται στην έρευνα της Huthwaite International σχετικά με τις αποτελεσματικές παρουσιάσεις και κατορθώνει να μειώσει το άγχος για ομιλία μπροστά σε κοινό αναδεικνύοντας τον επαγγελματισμό των στελεχών μέσα από σειρά πρακτικών και λεπτομερών συμβουλών που καλύπτουν όλα τα στάδια, από τη σχεδίαση μιας παρουσίασης, την προετοιμασία της μέχρι και την διενέργειά της.

Στο τέλος του προγράμματος ο κάθε συμμετέχων θα:

- έχει κατανοήσει και εξασκηθεί βάσει των οδηγιών στον σχεδιασμό και την προετοιμασία μιας παρουσίασης
- μπορεί να επιλέγει και διατάσσει το περιεχόμενο της παρουσίασης με τρόπο δομημένο
- είναι σε θέση να προσαρμόζει την παρουσίασή του στις ανάγκες και τα ενδιαφέροντα του εκάστοτε κοινού
- έχει κατανοήσει και θα είναι ικανός να αξιοποιεί τις λεκτικές και μη λεκτικές συμπεριφορές που απαιτούνται για να παρουσιάσει σωστά το θέμα του
- είναι σε θέση να επιλέγει και να ετοιμάζει άρτια τα οπτικά βοηθήματα που θα υποστηρίξουν τα κύρια μηνύματα της παρουσίασής του
- μπορεί να χειρίζεται με άνεση και προς όφελός του τις ερωτήσεις του ακροατηρίου του, ακόμα και αυτές που ενδεχομένως τον φέρουν σε δύσκολη θέση
- έχει την ευκαιρία για πρακτική εξάσκηση και θα έχει λάβει εποικοδομητική πληροφόρηση για την απόδοσή του βασισμένη στην ανάλυση συμπεριφοράς που διενεργούν οι εισηγητές
- αυξήσει τελικά την αυτοπεποίθησή του, εν όψει οποιασδήποτε παρουσίασης, ελέγχοντας τον φόβο και το άγχος.

Περιεχόμενα προγράμματος

Προβλήματα των Παρουσιάσεων:

- Μια αρχική παρουσίαση και άσκηση που θα επιτρέψει σε κάθε συμμετέχοντα να προσδιορίσει τις αδυναμίες και τις ανησυχίες που έχει σε σχέση με το υφιστάμενο στυλ του.

Δεξιότητες των Αποτελεσματικών Παρουσιάσεων - Το μοντέλο "ΔΕΕΠΕ"

- Δόμηση, Ενσωμάτωση, Επεξεργασία, Ποικιλία και Έμφαση.

Στυλ Παρουσιάσεων

- Συνήθη λάθη ● Ισορροπία και σωστά μηνύματα ● Χειρισμός δύσκολων ακροατηρίων.

Περιεχόμενο των Πειστικών Παρουσιάσεων

- Περιγραφή των υφιστάμενων συνθηκών και αναγκών του ακροατηρίου
- Τα κριτήρια του κοινού για την επιλογή της ιδανικής λύσης
- Οι λύσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες του κοινού
- Τα κέρδη και η αξία των λύσεών σας.

Σχεδιασμός και Προετοιμασία της Παρουσίασης

- Επιλογή πειστικού περιεχομένου ● Συνάφεια και δόμηση ● Παραδείγματα, οπτικές εικόνες.

Τεχνικές Επικοινωνίας με το ακροατήριο

- Μη Λεκτική έμφαση ● Χειρισμός Φωνής.

Ερωτήσεις και απαντήσεις

- Χειρισμός ερωτήσεων-απαντήσεων ● Τί πρέπει να αποφεύγεται;
- Πώς «περνάμε» την άποψή μας.

Η χρήση των Οπτικών Βοηθημάτων

- Επιλέγοντας τα σωστά Οπτικά Βοηθήματα ● Πώς παρουσιάζουμε με Οπτικά Βοηθήματα
- Στήσιμο του χώρου: Υπέρ και Κατά.

Παρουσιάσεις, βιντεοσκόπηση και σχολιασμός

- Παρουσιάσεις - βιντεοσκόπηση ● Προβολή - feedback.

Σε ποιους απευθύνεται;

Απευθύνεται σε όλα τα στελέχη ενός οργανισμού που πρέπει να ετοιμάσουν και να κάνουν μία παρουσίαση εντός ή εκτός της εταιρείας, δηλαδή λίγο - πολύ σε ΟΛΟΥΣ!

Δηλώστε τώρα συμμετοχή στο επόμενο πρόγραμμα:

12-13/03

Αθήνα

Το πρόγραμμα επιδοτείται
από το ΛΑΕΚ

Κόστος συμμετοχής 550€ (συν ΦΠΑ)

Διάρκεια 16 ώρες

Τη δήλωση συμμετοχής θα βρείτε στην τελευταία σελίδα του καταλόγου.

Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Δύο ημερών

PITCH - Maximizing Telesales

Πώς μπορεί ο πωλητής να χρησιμοποιήσει τη συμβουλευτική προσέγγιση για να εστιάσει στις ανάγκες του πελάτη, όταν έχει περιορισμένο χρόνο τηλεφωνικής επικοινωνίας μαζί του;

Η διεξαγωγή μιάς συνομιλίας πώλησης που θα προσελκύει το ενδιαφέρον του πελάτη και θα έχει αξία γι' αυτόν, χρειάζεται **σκέψη, προετοιμασία και σωστό χειρισμό.**

Μπορεί αυτό πραγματικά να επιτευχθεί όταν ο χρόνος είναι περιορισμένος;

Το πρόγραμμα **PITCH - Maximizing Telesales** βασισμένο στην έρευνα της Huthwaite για συναλλαγές με μικρούς κύκλους πώλησης, είναι το πρόγραμμα **συμβουλευτικής τηλεφωνικής πώλησης** που εστιάζει στις **ανάγκες του πελάτη**, ακόμη και όταν ο **χρόνος αλληλεπίδρασης** είναι **περιορισμένος.**

Η μεθοδολογία του PITCH βοηθά τους πωλητές να βελτιώσουν τις πωλήσεις τους, τα ποσοστά μετατροπής των κλήσεων σε νέες ευκαιρίες και πωλήσεις, τα έσοδα ανά πώληση (add-ons και up-selling) και την ικανοποίηση του πελάτη.

Number of received new application – small business



Στόχοι

Στο τέλος του προγράμματος κάθε συμμετέχων θα είναι σε θέση να:

- χρησιμοποιεί τη γνώση της ψυχολογίας του αγοραστή, για να σχεδιάσει αποτελεσματικούς τρόπους προσέγγισης
- καταλαβαίνει τι παρακινεί και τι αποτρέπει τους πελάτες από το να αγοράσουν
- κατανοεί τα σημεία υπεροχής των διαφόρων προϊόντων και εμπορικών σημάτων
- χρησιμοποιεί τις κατάλληλες συμπεριφορές ώστε να διερευνά τις ανάγκες του πελάτη
- συνδέει τα χαρακτηριστικά των προϊόντων ή και υπηρεσιών, με τα κριτήρια επιλογής του πελάτη
- παρουσιάζει τις λύσεις του, προβάλλοντας τα οφέλη που προκύπτουν από αυτές
- σχεδιάζει και να υλοποιεί ένα αποτελεσματικό άνοιγμα της κλήσης
- προλαμβάνει και να διαχειρίζεται τυχόν αντιρρήσεις και ανησυχίες του πελάτη
- αποσπά τη δέσμευση για το επόμενο βήμα.

Περιεχόμενα προγράμματος

- Αποτελεσματική πώληση.
- Γιατί αγοράζουν οι πελάτες - Στυλ Πειθούς
 - ✓ Τα στάδια της λήψης απόφασης αγοράς
 - ✓ Θετικά και Αρνητικά κίνητρα
 - ✓ Αντικίνητρα
 - ✓ Τύποι πελατών.
- Διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό - Γιατί θα έπρεπε να αγοράσουν από εσάς;
 - ✓ Δυνατά και αδύνατα σημεία, ουδέτεροι παράγοντες της λύσης σας
 - ✓ Προωθώντας προϊόντικές επιλογές
 - ✓ Αν όμως το προϊόν σας είναι ουδέτερο;
 - ✓ Ανάπτυξη αγοραστικών κριτηρίων.
- Βασικές συμπεριφορές κατά την πώληση:
 - ✓ Ερωτήσεις Συνθηκών
 - ✓ Ερωτήσεις Προβλημάτων
 - ✓ Ερωτήσεις Προσδιορισμού Αναγκών
 - ✓ Ερωτήσεις Διερεύνησης Αναγκών
 - ✓ Συμπεριφορές Ενεργητικής Ακρόασης.
- Ομαδικό παίξιμο ρόλων - χρησιμοποιώντας τις ερωτήσεις.
- Διερευνημένο μοντέλο τηλεφωνικής πώλησης: (P I T C H)
 - ✓ Προκαταρκτικά: Παρουσιάζοντας τον εαυτό σας και την εταιρεία σας, πειστικές δηλώσεις ανοίγματος
 - ✓ Διερεύνηση Αναγκών: Στοχευμένες ερωτήσεις για την αποκάλυψη των αναγκών και των κριτηρίων του πελάτη
 - ✓ Προσέλκυση Ενδιαφέροντος: Πειστική Παρουσίαση των προϊόντων/υπηρεσιών, απαντώντας στις ανάγκες του πελάτη
 - ✓ Απόσπαση δέσμευσης: Τρόποι για να αποσπάσετε τη συμφωνία, μειώνοντας και αντιμετωπίζοντας τυχόν αντιρρήσεις
 - ✓ Επόμενο Βήμα: Διασφαλίζοντας την ικανοποίηση του πελάτη και επόμενες ενέργειες.
- Παίξιμο ρόλων - Feedback - Δημιουργία ατομικού πλάνου ανάπτυξης.

Σε ποιους απευθύνεται

Το πρόγραμμα είναι κατάλληλο για οποιονδήποτε εμπλέκεται σε εξερχόμενες και εισερχόμενες τηλεφωνικές πωλήσεις προϊόντων ή υπηρεσιών.

Επικοινωνήστε μαζί μας στην περίπτωση που θέλετε να λάβετε πρόσθετες πληροφορίες

Κόστος συμμετοχής 550€ (συν ΦΠΑ)

Διάρκεια 16 ώρες

Τη δήλωση συμμετοχής θα βρείτε στην τελευταία σελίδα του καταλόγου.

Το πρόγραμμα επιδοτείται
από το ΛΑΕΚ

Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Δύο ημερών

Οικονομική Αξιολόγηση πελατών/προμηθευτών

Το πρόγραμμα τελεί υπό την αιγίδα του **Hellenic Credit Risk Management Association** και αποτελεί τμήμα του **“Credit Risk Diploma by ICAP Training”**

- Καλείστε συχνά να αξιολογήσετε την οικονομική θέση των πελατών ή των προμηθευτών σας;
- Λαμβάνετε υπόψη σας τα λάθη ή παραλείψεις στις οικονομικές καταστάσεις των οργανισμών προτού τους αξιολογήσετε;
- Χρειάζεται καθημερινά να αξιολογείτε τον πιστωτικό κίνδυνο των συνεργατών σας;
- Θέλετε να αναπτύξετε τις δεξιότητες ανάλυσης και ερμηνείας των πληροφοριών και των δεδομένων που προσφέρουν οι οικονομικές καταστάσεις;
- Θέλετε να γνωρίζετε πώς οι αποφάσεις σας επηρεάζουν τη ρευστότητα και την οικονομική αποδοτικότητα του οργανισμού σας;

Το πρόγραμμα **δεν προϋποθέτει οικονομικές γνώσεις αλλά, αντιθέτως, χτίζει** σταδιακά και στοχευμένα τις οικονομικές δεξιότητες που χρειάζονται για την χρηματοοικονομική αξιολόγηση πελατών/προμηθευτών.

Όσοι το παρακολουθούν γρήγορα διαπιστώνουν ότι είναι ένα ιδιαίτερο πρόγραμμα για τα ελληνικά δεδομένα, καθώς είναι **100% προσαρμοσμένο στη δουλειά τους. Κανένα πρόγραμμα δεν είναι ίδιο με το προηγούμενο ή το επόμενο.**

Οι συμμετέχοντες σε αυτό μαθαίνουν να **ερμηνεύουν τις οικονομικές καταστάσεις και να αξιολογούν τη βραχυπρόθεσμη ρευστότητα, την αποτελεσματικότητα της διαχείρισης, την αποδοτικότητα, τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα και τον πιστωτικό κίνδυνο** της επιχείρησης με τη χρήση πολλαπλών πρακτικών παραδειγμάτων από τις πιο πρόσφατες οικονομικές καταστάσεις ελληνικών επιχειρήσεων και ασκήσεων εξοικείωσης.

Το πρόγραμμα είναι προσαρμοσμένο, πλήρως, στη νέα πραγματικότητα των **Ελληνικών Λογιστικών Προτύπων**, για τις ΜΗ εισηγμένες επιχειρήσεις και των **Διεθνών Λογιστικών Προτύπων** χρηματοοικονομικής αναφοράς, για τις εισηγμένες.

Στόχοι

Στο τέλος του προγράμματος κάθε συμμετέχων θα έχει:

- εξοικειωθεί με τα βασικά οικονομικά μεγέθη της επιχείρησης και θα έχει κατανοήσει πώς αυτά επηρεάζονται από τις καθημερινές συναλλαγές
- κατανοήσει και θα είναι σε θέση να αξιοποιήσει και να διορθώσει τα δεδομένα των οικονομικών καταστάσεων, προκειμένου να λάβει ορθές αποφάσεις
- αντιληφθεί το πώς επηρεάζουν οι εισηγήσεις-αποφάσεις του, τα αποτελέσματα του οργανισμού
- κατανοήσει γιατί ο οργανισμός του, ζητά την επίτευξη συγκεκριμένων οικονομικών αποτελεσμάτων
- εξοικειωθεί με τις τρεις βασικές οικονομικές καταστάσεις (ισολογισμός, κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης και κατάσταση ταμειακών ροών) πελατών / προμηθευτών κατά ΕΛΠ και ΔΠΧΑ και θα μπορεί να αντλήσει ουσιαστικές πληροφορίες για την εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων
- κατανοήσει τη σημασία της διαχείρισης του κεφαλαίου κίνησης για τη ρευστότητα της εταιρείας
- εκπαιδευτεί στην αξιολόγηση της οικονομικής θέσης των πελατών / προμηθευτών με τη χρήση κατάλληλων αριθμοδεικτών
- κατανοήσει πώς οι αριθμοδείκτες μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου των πελατών και πώς να καθορίζει το πιστωτικό όριο του κάθε πελάτη λαμβάνοντας υπόψη του τον πιστωτικό κίνδυνο.

Μεθοδολογία

Παρότι το πρόγραμμα φιλοξενεί στελέχη από πληθώρα οργανισμών, είναι πάντα πλήρως προσαρμοσμένο στους κλάδους όλων όσων συμμετέχουν κάθε φορά. Η θεωρία ακολουθείται από πληθώρα παραδειγμάτων που αντλούνται από τις πιο πρόσφατες δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις, πελατών, προμηθευτών και ανταγωνιστών των εταιρειών των συμμετεχόντων.

Περιεχόμενα προγράμματος

Βασικά οικονομικά μεγέθη των επιχειρήσεων: ● Πάγια περιουσιακά στοιχεία, Απόσβεση και Απομείωση, Χρηματοοικονομικές μισθώσεις ● Αποθέματα, Απαιτήσεις, Διαθέσιμα ● Καθαρή Θέση, Προβλέψεις, Μακροπρόθεσμες και Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις ● Τι είναι το κεφάλαιο κίνησης ● Έσοδα και Κέρδη, Έξοδα και Ζημιές, Κόστος Πωλήσεων ● Ασκήσεις για κατανόηση της αλληλοεπίδρασης μεταξύ των οικονομικών μεγεθών.

Οι τρεις βασικές οικονομικές καταστάσεις: ● Οικονομικές Καταστάσεις με βάση τα ΔΠΧΑ (Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς) και τα ΕΛΠ (Ελληνικά Λογιστικά Πρότυπα), βασικές αρχές σύνταξης ● Ισολογισμός - Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης - Κατάσταση Χρηματοροών - Τι απεικονίζουν και που χρησιμεύουν ● Συσχέτιση και αλληλοεπιδράσεις μεταξύ των Οικονομικών Καταστάσεων ● Εξοικείωση με τη μορφή των οικονομικών καταστάσεων κατά ΔΠΧΑ και ΕΛΠ ● Ασκήσεις εξοικείωσης με τις οικονομικές καταστάσεις κατά ΔΠΧΑ και ΕΛΠ και κατανόησης των οικονομικών μεγεθών των αντίστοιχων επιχειρήσεων.

Χρηματοοικονομική ανάλυση επιχειρήσεων με χρήση αριθμοδεικτών: ● Ανάλυση «κοινού μεγέθους»: τι είναι και πού χρησιμεύει ● Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας, Ρευστότητας, Αποδοτικότητας εκμετάλλευσης, Κεφαλαιακής διάρθρωσης και Βιωσιμότητας ● Πώς αξιοποιούνται στην αξιολόγηση των εταιρειών και στη λήψη αποφάσεων ● Ασκήσεις εμπέδωσης αριθμοδεικτών με πραγματικά παραδείγματα εταιρειών.

Διαχείριση πιστωτικού κινδύνου: ● Πώς η διαχρονική εξέλιξη των Οικονομικών Μεγεθών διαμορφώνει τον πιστωτικό κίνδυνο και πώς τον αποκαλύπτουν οι Αριθμοδείκτες ● Αξιολόγηση πιστωτικού κινδύνου βάσει αριθμοδεικτών ή z-score του Altman ● Ορίζοντας το Πιστωτικό όριο του πελάτη με βάση τον πιστωτικό κίνδυνο ● Ασκήσεις αξιολόγησης του πιστωτικού κινδύνου με βάση πραγματικές οικονομικές καταστάσεις εταιρειών.

Σε ποιους απευθύνεται

Το πρόγραμμα είναι κατάλληλο για στελέχη Οικονομικών Διευθύνσεων, Λογιστηρίων, Πιστωτικού Ελέγχου, Πωλήσεων, Προμηθειών, Supply Chain, Logistics, Business Analysts και Controllers, που χρειάζεται να ενισχύσουν τις δεξιότητές τους στη χρηματοοικονομική ανάλυση επιχειρήσεων (financial analysis) και στην αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου (credit risk assessment).

Δηλώστε τώρα συμμετοχή σε ένα από τα επόμενα προγράμματα:

22-23/02

Αθήνα

15-16/03

Θεσ/νίκη

19-20/03

Αθήνα

19-20/04

Αθήνα

Κόστος συμμετοχής 550€ (συν ΦΠΑ)

Διάρκεια 16 ώρες

Τη δήλωση συμμετοχής θα βρείτε στην τελευταία σελίδα του καταλόγου.

Το πρόγραμμα επιδοτείται
από το ΛΑΕΚ

Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Δύο ημερών

Αποτελεσματική Διαχείριση Απαιτήσεων

Το πρόγραμμα τελεί υπό την αιγίδα του **Hellenic Credit Risk Management Association** και αποτελεί τμήμα του **“Credit Risk Diploma by ICAP Training”**

Η κρίση και ό,τι αυτή επιφέρει, επηρεάζει και τη φύση των συναλλαγών με τους πελάτες. Η διαχείριση απαιτήσεων δυσκολεύει ολοένα και περισσότερο. Η ορθή διάγνωση, παρακολούθηση και κυρίως η διαχείριση των οφειλών είναι επιτακτικότερη από ποτέ.

Πέραν των γνώσεων και των διαθέσιμων εργαλείων όσοι διαχειρίζονται τις απαιτήσεις σήμερα, θα πρέπει να προσαρμοστούν στις νέες συνθήκες αναπτύσσοντας **δεξιότητες** που θα τους κάνουν **αποτελεσματικότερους**, διατηρώντας ταυτόχρονα τις σχέσεις με τους πελάτες.

Το πρόγραμμα «**Αποτελεσματική Διαχείριση Απαιτήσεων**» εστιάζει στην ανάπτυξη κουλτούρας είσπραξης στον οργανισμό.

Προάγει την υιοθέτηση **παραγωγικών συμπεριφορών και βέλτιστων πρακτικών**, με στόχο την ενίσχυση του κλίματος εμπιστοσύνης, την αμοιβαία δέσμευση και την ανταλλαγή μεταξύ πελάτη και προμηθευτή της αναγκαίας πληροφόρησης για τη διευθέτηση της οφειλής, την εξεύρεση λύσης ρύθμισης ή λύσης οριστικής διευθέτησης, για τις οφειλές που είναι σε καθυστέρηση.

Στόχοι

Στο τέλος του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα έχουν:

- κατανοήσει την έννοια τους κόστους της πίστωσης και το πώς οι ληξιπρόθεσμες απαιτήσεις επηρεάζουν την οικονομική θέση του οργανισμού τους
- αντιληφθεί το ποιός είναι ο δικός τους ρόλος στη βελτίωση της κερδοφορίας και της ρευστότητας του οργανισμού
- αντιληφθεί τις προϋποθέσεις για τον σχεδιασμό μιας αποτελεσματικής διαδικασίας είσπραξης και την κατάλληλη οργανωτική δομή για τη διαχείριση των απαιτήσεων
- εκπαιδευθεί να αναγνωρίζουν το προφίλ του οφειλέτη και να σχεδιάζουν κατάλληλα την τακτική τους για να κατευθύνουν την τηλεφωνική επικοινωνία μαζί του προς το επιθυμητό αποτέλεσμα
- εκπαιδευθεί στους μηχανισμούς είσπραξης των ληξιπρόθεσμων απαιτήσεων
- εξοικειωθεί με τα στάδια μιας ολοκληρωμένης και αποτελεσματικής διαδικασίας διαχείρισης είσπραξης
- μάθει ποιιά είναι τα εργαλεία συνεχούς παρακολούθησης και ποιοι οι κατάλληλοι δείκτες μέτρησης της αποτελεσματικότητας της διαχείρισης των απαιτήσεων
- κατανοήσει τα στυλ πειθούς που είναι αποτελεσματικά πριν από και κατά τη διαπραγμάτευση με τον οφειλέτη και θα έχουν επίγνωση του δικού τους φυσικού στυλ
- εκπαιδευθεί μέσα από έναν απόλυτα ισορροπημένο συνδυασμό θεωρίας και ασκήσεων προσομοίωσης στο να σχεδιάζουν κατάλληλα τη διαπραγματευτική τους θέση και να χρησιμοποιούν παραγωγικές συμπεριφορές κατά τη διαπραγμάτευση ώστε να διατηρούν την ισορροπία δυνάμεων, να αποφεύγουν τα αδιέξοδα και να επιτυγχάνουν μια αποτελεσματική συμφωνία με τον οφειλέτη.

Περιεχόμενα προγράμματος:

Αποτελεσματική οργάνωση της διαχείρισης των απαιτήσεων και η επίδρασή της στη ρευστότητα και την κερδοφορία

- Αυτό που βλέπουμε σήμερα στις επιχειρήσεις: Μύθοι & Πραγματικότητα
- Το κόστος της πίστωσης και η επίδραση της πίστωσης στην κερδοφορία και τη ρευστότητα της επιχείρησης
- Η σημασία της ρευστότητας και η επίδραση των ληξιπρόθεσμων απαιτήσεων και των επισφαλειών στην κερδοφορία και τη ρευστότητα
- Ο ρόλος του υπεύθυνου διαχείρισης απαιτήσεων στη βελτίωση της κερδοφορίας, της ρευστότητας και της οικονομικής θέσης της εταιρείας
- Γιατί είναι αναγκαία η ύπαρξη πιστωτικής πολιτικής στην εταιρεία - Καθορισμός της διαδικασίας διαχείρισης των απαιτήσεων στην πιστωτική πολιτική
- Οργάνωση του τμήματος διαχείρισης απαιτήσεων.

Πώς να αναγνωρίσετε το προφίλ του πελάτη/οφειλέτη-Αποτελεσματική τηλεφωνική επικοινωνία

- Τύποι πελατών / οφειλετών. Πώς να αναγνωρίσετε το προφίλ του πελάτη / οφειλέτη;
- Τα στάδια μιας αποτελεσματικής τηλεφωνικής επικοινωνίας με τον πελάτη / οφειλέτη.

Σχεδιάζοντας έναν αποτελεσματικό μηχανισμό διαχείρισης απαιτήσεων (Μελέτη Περίπτωσης)

Τα στυλ πειθούς και οι δεξιότητες διαπραγμάτευσης

- Ποιό είναι το δικό σας στυλ πειθούς (Άσκηση);
- Τα στυλ πειθούς και πώς επηρεάζουν την αποτελεσματικότητα της συνομιλίας με τον οφειλέτη
- Προετοιμασία και Σχεδιασμός για μια αποτελεσματική διαπραγμάτευση
- Οι συμπεριφορές του Επιδέξιου διαπραγματευτή.

Εργαλεία παρακολούθησης & Δείκτες μέτρησης αποτελεσματικότητας εισπρακτικής διαδικασίας

- Εργαλεία συνεχούς παρακολούθησης της αποτελεσματικότητας της διαχείρισης των απαιτήσεων
- Βασικοί δείκτες μέτρησης της απόδοσης (KPIs) - DSO, Best Possible DSO, Collection Effectiveness Index - Παραδείγματα και Άσκηση.

Διαχείριση ληξιπρόθεσμων απαιτήσεων

- Όροι πληρωμής- Εκπτώσεις έγκαιρης πληρωμής - Τόκοι Υπερημερίας
- Επιστολές υπενθύμισης οφειλών (dunning letters) - υποδείγματα
- Πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring)
- Συμφωνητικό διακανονισμού ληξιπρόθεσμων απαιτήσεων
- Εταιρείες ενημέρωσης οφειλετών .

Άσκηση προσομοίωσης - Εφαρμογή των βέλτιστων πρακτικών και των συμπεριφορικών δεξιοτήτων μέσα από μια μεγάλη άσκηση (περιλαμβάνει και role-playing).

Σε ποιους απευθύνεται: Είναι κατάλληλο για Υπεύθυνους Είσπραξης Οφειλών, Υπεύθυνους Πιστωτικού Ελέγχου, Πωλητές, Διευθυντές Πωλήσεων, Λογιστές και στελέχη Οικονομικών Διευθύνσεων που εμπλέκονται στη Διαχείριση Απαιτήσεων.

Η συγκεκριμένη έκδοση του προγράμματος είναι αναθεωρημένη, έτσι ώστε να ενσωματωθούν σε αυτό οι βέλτιστες πρακτικές όπως αυτές εξελίχθηκαν τα τελευταία χρόνια. Οι επιμέρους στόχοι & το περιεχόμενο του προγράμματος έχουν αλλάξει. Ως εκ τούτου συνίσταται η παρακολούθησή του και από όλους όσους το έχουν παρακολουθήσει την περίοδο 2012-2016.

Δηλώστε τώρα συμμετοχή σε ένα από τα επόμενα προγράμματα:

08-09/02

Αθήνα

22-23/03

Αθήνα

27-28/03

Θεσ/νίκη

Το πρόγραμμα επιδοτείται
από το ΛΑΕΚ

Κόστος συμμετοχής 550€ (συν ΦΠΑ). Διάρκεια 17ώρες

Τη δήλωση συμμετοχής θα βρείτε στην τελευταία σελίδα του καταλόγου.

Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Δύο ημερών

Οδηγός για Αποτελεσματική Διαχείριση Πιστώσεων

Το πρόγραμμα τελεί υπό την αιγίδα του
Hellenic Credit Risk Management Association & αποτελεί
τμήμα του "Credit Risk Diploma by ICAP Training"

- Γνωρίζετε ποιο είναι το κόστος της πίστωσης για την επιχείρησή σας και πως οι ληξιπρόθεσμες οφειλές επηρεάζουν την κερδοφορία και τη ρευστότητα της;
- Μπορείτε να προβλέψετε έγκαιρα τον κίνδυνο χρεοκοπίας του πελάτη; Ποια είναι τα σημάδια και τα στάδια της επερχόμενης χρεοκοπίας; Τι μπορούμε να διδαχτούμε από ηχηρές πτωχεύσεις ελληνικών επιχειρήσεων στο πρόσφατο παρελθόν;
- Ποιά είναι η εικόνα της επισφάλειας μέσα από αριθμοδείκτες και ποιά επιπλέον ποιοτικά χαρακτηριστικά μας προειδοποιούν για την κακή οικονομική κατάσταση του πελάτη;
- Έχετε ένα σύστημα κατάταξης των πελατών σας σε κατηγορίες πιστωτικού κινδύνου; Πώς καθορίζετε το πιστωτικό όριο του πελάτη; Με ποιά συχνότητα πρέπει να επαναξιολογείτε τον κίνδυνο και το πιστωτικό όριο; Ποιά μέσα διαθέτουν οι επιχειρήσεις για την μείωση της έκθεσής τους στον πιστωτικό κίνδυνο;
- Έχετε μια ολοκληρωμένη και ξεκάθαρη πιστωτική πολιτική; Είναι ξεκάθαροι οι ρόλοι και οι αρμοδιότητες του τμήματος διαχείρισης πιστώσεων και εισπράξεων;
- Έχετε τα αναγκαία εργαλεία για να παρακολουθείτε την αποτελεσματικότητα της διαχείρισης των πιστώσεων και εισπράξεων;
- Με ποιό τρόπο αποφασίζετε την απομείωση των εμπορικών απαιτήσεων λόγω επισφαλειών;

Το πρόγραμμα έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να αποτελεί έναν πρακτικό και πλήρη οδηγό για την ολοκληρωμένη διαχείριση των πιστώσεων με βάση τις κατευθύνσεις του FECMA (Federation of Credit Management Associations).

Στόχοι

Στο τέλος του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα έχουν:

- εξοικειωθεί με την έννοια του κόστους της πίστωσης και την επίδρασή του στη κερδοφορία
- κατανοήσει τα δομικά συστατικά μιας ολοκληρωμένης πιστωτικής πολιτικής, τη βέλτιστη οργανωτική δομή του Τμήματος Πιστώσεων & Εισπράξεων καθώς και τις περιγραφές των θέσεων εργασίας και τους βασικούς δείκτες απόδοσης (KPIs) του τμήματος
- εκπαιδευτεί να αναγνωρίζουν την εικόνα της επισφάλειας μέσα από αριθμοδείκτες αφενός, αλλά και σειρά ποιοτικών χαρακτηριστικών αφετέρου και θα είναι σε θέση να εφαρμόσουν εναλλακτικές τεχνικές αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη
- εξασκηθεί στον καθορισμό του πιστωτικού ορίου με βάση τον πιστωτικό του κίνδυνο
- εκπαιδευτεί στα διαφορετικά χαρακτηριστικά των αξιογράφων και στον έγκυρο τρόπο συμπλήρωσής τους
- ενημερωθεί για όλους τους διαθέσιμους τρόπους μείωσης της έκθεσης στον πιστωτικό κίνδυνο (credit risk mitigation)
- αντιληφθεί τους τρόπους καθορισμού της αναγκαίας απομείωσης των εμπορικών απαιτήσεων λόγω επισφαλειών, τη λογιστική/φορολογική αντιμετώπιση των επισφαλειών και των αναγκαίων γνωστοποιήσεων.

Σύντομη Περιγραφή

Το πρόγραμμα στοχεύει στην ανάπτυξη δεξιοτήτων για την αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου του πελάτη, παρέχοντας έναν πρακτικό και άμεσα εφαρμόσιμο οδηγό κατάταξης του πελάτη σε βαθμίδες πιστωτικού κινδύνου με σκοπό τον καθορισμό κατάλληλων πιστωτικών ορίων.

Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν να αναγνωρίζουν έγκαιρα τον κίνδυνο επισφάλειας μέσα από ποσοτικά και ποιοτικά χαρακτηριστικά, που βασίζονται σε μελέτη περιπτώσεων πτωχευμένων ελληνικών επιχειρήσεων και παραδείγματα.

Παράλληλα εκπαιδεύονται σε όλα τα διαθέσιμα εργαλεία για τη μείωση της έκθεσης στον πιστωτικό κίνδυνο.

Η «ζωντανή» εισήγηση περιλαμβάνει μεθόδους, εργαλεία, case studies, παραδείγματα και ασκήσεις, έτσι ώστε οι συμμετέχοντες να αποκτήσουν τις αναγκαίες δεξιότητες για την αποτελεσματική διαχείριση των πιστώσεων.

Περιεχόμενα προγράμματος

Το Κόστος της Πίστωσης

- Η επίδραση της πίστωσης, των ληξιπρόθεσμων οφειλών και των επισφαλειών στη κερδοφορία της επιχείρησης.

Πιστωτική Πολιτική & Οργάνωση

- Πιστωτική πολιτική - τα έξι ερωτήματα στα οποία πρέπει να απαντά μια ολοκληρωμένη πολιτική πιστώσεων - παραδείγματα
- Βέλτιστη οργανωτική δομή και κύριες λειτουργίες του Τμήματος Πιστώσεων
- Περιγραφές Θέσεων Εργασίας (Job Descriptions).

Αξιολόγηση Πιστωτικού Κινδύνου

- Επανάληψη στους βασικούς αριθμοδείκτες για την αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου
- Η εικόνα της επισφάλειας μέσα από αριθμοδείκτες- Μελέτες περιπτώσεων
- Τα σημάδια της χρεοκοπίας (Insolvency Warning Signs): ποιοτικά και συμπεριφορικά χαρακτηριστικά
- Τα τρία στάδια της εταιρικής πτώσης
- Αναλυτική παρουσίαση των τρόπων αξιολόγησης του πιστωτικού κινδύνου:
 - i) Credit reports,
 - ii) Altman Z-Score με παραδείγματα
 - iii) Υπόδειγμα συστήματος A-B-C-D κατηγοριοποίησης του πιστωτικού κινδύνου με παραδείγματα
- Πως καθορίζουμε τη συχνότητα επαναξιολόγησης του πιστωτικού κινδύνου υφιστάμενων πελατών.

Καθορισμός Πιστωτικού Ορίου (credit limit) με βάση την Αξιολόγηση του Πιστωτικού Κινδύνου του Πελάτη

Όροι Πίστωσης & Μέθοδοι Πληρωμής

- Εκπτώσεις έγκαιρης πληρωμής (Cash discounts) και τόκος υπερημερίας
- Αξιόγραφα: οι επιταγές και τα είδη τους, οι συναλλαγματικές και τα γραμμάτια: ομοιότητες, διαφορές και τυπικά ελαττώματα.

Τρόποι Μείωσης της Έκθεσης σε Πιστωτικό Κίνδυνο (Credit risk mitigation)

- Προσωπικές και Τραπεζικές εγγυήσεις (εγγυητική επιστολή, τραπεζική ενέγγυα πίστωση)
- Εμπράγματα εξασφαλίσεις σε ακίνητα (υποθήκη και προσημείωση υποθήκης) και σε κινητά (κοινό και πλασματικό ενέχυρο, κυμαινόμενη ασφάλεια) και παραδείγματα
- Αναδοχή χρέους (σωρευτική, στερητική) και εκχώρηση απαιτήσεων πελάτη
- Πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring) και παραδείγματα
- Ασφάλιση πιστώσεων (Credit Insurance) και παραδείγματα.

Στόχοι και εργαλεία του Τμήματος Πιστώσεων & Εισπράξεων

- Βασικοί δείκτες απόδοσης (KPIs): DSO, Best available DSO, Collection Effectiveness Index και εργαλεία παρακολούθησης της αποτελεσματικότητας του τμήματος πιστώσεων και εισπράξεων.

Χειρισμός Επισφαλειών και Γνωστοποιήσεις

- Τρόποι εκτίμησης της αναγκαίας απομείωσης των εμπορικών απαιτήσεων λόγω επισφαλειών - εταιρικά παραδείγματα
- Λογιστική και φορολογική αντιμετώπιση των επισφαλειών και υποχρεωτικές γνωστοποιήσεις.

Σε ποιους απευθύνεται

Το πρόγραμμα είναι σχεδιασμένο για Οικονομικούς Διευθυντές (CFOs), Χρηματοοικονομικούς Διευθυντές (Treasury Managers), Διευθυντές Πιστώσεων (Credit Managers), Προϊσταμένους Λογιστηρίων (Accounting Managers), Αναλυτές Πιστώσεων (Credit Analysts / Controllers), Προϊσταμένους Εισπράξεων (Collection Officers, Supervisors & Managers).

Το πρόγραμμα είναι κατάλληλο και για οποιονδήποτε άλλο στέλεχος καλείται να αξιολογήσει τον πιστωτικό κίνδυνο και να διαχειριστεί τις εμπορικές πιστώσεις ή θα ήθελε να εργαστεί σε κάποιον από τους παραπάνω ρόλους.

Συνιστάται η προηγούμενη παρακολούθηση του εκπαιδευτικού προγράμματος της ICAP Training «Οικονομική Αξιολόγηση Πελατών/Προμηθευτών», καθώς απαραίτητη προϋπόθεση για την συμμετοχή είναι η καλή γνώση ανάλυσης και ερμηνείας των Οικονομικών Καταστάσεων μέσω Αριθμοδεικτών.

Δηλώστε τώρα συμμετοχή σε ένα από τα επόμενα προγράμματα:

12-13/02

Αθήνα

23-24/04

Αθήνα


Το πρόγραμμα επιδοτείται
από το ΛΑΕΚ

Κόστος συμμετοχής 550€ (συν ΦΠΑ)

Διάρκεια 16 ώρες

Τη δήλωση συμμετοχής θα βρείτε στην τελευταία σελίδα του καταλόγου.





Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα
Δύο ημερών

Αξιολόγηση Κεφαλαιουχικών Επενδύσεων και Λήψη Επενδυτικών Αποφάσεων

Σύμφωνα με πρόσφατη μελέτη του IOBE τα επόμενα χρόνια αναμένεται αύξηση των επενδύσεων στη Βιομηχανία στην Ελλάδα κατά 35%.

- *Εσείς πόσο σίγουροι αισθάνεστε για τις επενδύσεις που θα κάνετε;*
- *Σχεδιάζετε να αντικαταστήσετε τον υφιστάμενο κεφαλαιουχικό σας εξοπλισμό;*
- *Πρόκειται να κάνετε επενδύσεις για να εξοικονομήσετε κόστη;*
- *Θέλετε να βελτιώσετε τη μέθοδο παραγωγής σας;*
- *Σκοπεύετε να αυξήσετε την παραγωγική σας δυναμική;*

Η ορθότητα των αποφάσεων που λαμβάνονται για επενδύσεις σήμερα, διασφαλίζει την αναπτυξιακή δυναμική και συνεπώς τη βιωσιμότητα της εταιρείας σας στο μέλλον.

Ως εκ τούτου είναι κρίσιμο να μπορείτε να αξιολογήσετε σωστά τις επενδυτικές προτάσεις και να επιλέξετε αυτές που θα δημιουργήσουν τη μεγαλύτερη αξία για τον οργανισμό σας.

Στόχοι

Στο τέλος του προγράμματος ο κάθε συμμετέχων - μέσα από κατάλληλο συνδυασμό στοχευμένης θεωρητικής γνώσης, πολλαπλών παραδειγμάτων και ασκήσεων εξοικείωσης, θα έχει:

- κατανοήσει τη ροή της διαδικασίας λήψης αποφάσεων για κεφαλαιουχικές επενδύσεις
- εξοικειωθεί με τα βασικά οικονομικά μεγέθη που σχετίζονται με την αξιολόγηση επενδύσεων.
- κατανοήσει τις έννοιες του ανατοκισμού και της προεξόφλησης και θα έχει μάθει να προεξοφλεί μελλοντικές χρηματοροές
- κατανοήσει τι είναι το κόστος ευκαιρίας του κεφαλαίου και πώς υπολογίζεται το κόστος κεφαλαίου μιας εταιρείας
- μάθει να συντάσσει τον πίνακα καθαρών ταμειακών ροών για τη διάρκεια της ζωής ενός έργου
- εκπαιδευτεί σε όλες τις μεθόδους αξιολόγησης επενδύσεων και τους αντίστοιχους κανόνες έγκρισης ή απόρριψης ενός επενδυτικού προγράμματος, μέσα από πολλαπλά παραδείγματα και ασκήσεις
- κατανοήσει σε βάθος τα προβλήματα και τους περιορισμούς κάθε μεθόδου αλλά και ποια είναι η καλύτερη μέθοδος αξιολόγησης επενδύσεων
- εξοικειωθεί με τη διαδικασία καταμερισμού του διαθέσιμου επενδυτικού κεφαλαίου (capital budget) σε επιμέρους επενδυτικά έργα, όταν υπάρχουν περιορισμοί
- κατανοήσει πώς χειριζόμαστε την αβεβαιότητα κατά την αξιολόγηση επενδύσεων.

Περιεχόμενα προγράμματος

Η διαδικασία κεφαλαιουχικών επενδύσεων:

● Κεφαλαιουχικές και χρηματοοικονομικές επενδύσεις ● Τα τέσσερα βήματα της διαδικασίας κεφαλαιουχικών επενδύσεων.

Βασικά οικονομικά μεγέθη που χρησιμοποιούνται στον κεφαλαιουχικό προϋπολογισμό:

● Πάγια & Αποσβέσεις / Χρηματοδοτικές μισθώσεις ● Κεφάλαιο κίνησης ● Κεφαλαιακή διάρθρωση & χρηματοδότηση επενδυτικών έργων ● Κατηγοριοποίηση κόστους ● Λειτουργικά κέρδη & φόροι ● Ασκήσεις εξοικείωσης.

Ταμειακές ροές κεφαλαιουχικών επενδύσεων:

● Κατάρτιση του πίνακα ταμειακών ροών του επενδυτικού έργου ● Πώς υπολογίζουμε τις ανάγκες ενός επενδυτικού έργου σε κεφάλαιο κίνησης ● Ασκήσεις εξοικείωσης.

Η Χρονική αξία του χρήματος, προεξόφληση & παρούσα αξία:

● Ανατοκισμός & Προεξόφληση ● Το κόστος ευκαιρίας κεφαλαίου & οι συντελεστές προεξόφλησης ● Υπολογισμός Παρούσας Αξίας ράντας & ενδιάμεσων ταμειακών ροών έργου ● Μέσο σταθμικό κόστος κεφαλαίου (WACC) ● Ασκήσεις εξοικείωσης.

Οι πέντε μέθοδοι αξιολόγησης κεφαλαιουχικών επενδύσεων:

● Καθαρή παρούσα αξία (NPV) ● Περίοδος επανείσπραξης (PP) & προεξοφλημένη περίοδος επανείσπραξης (DPD) ● Εσωτερικός συντελεστής απόδοσης (IRR) ● Λογιστικός ρυθμός απόδοσης (ARR) ● Δείκτης αποδοτικότητας επένδυσης (PI) ● Τα προβλήματα και οι περιορισμοί κάθε μεθόδου μέσα από παραδείγματα ● Αμοιβαία αποκλειόμενες επενδύσεις ● Επιλογή επενδυτικών έργων, όταν υπάρχουν περιορισμοί στα διαθέσιμα κεφάλαια ● Ασκήσεις εξοικείωσης.

Λήψη επενδυτικών αποφάσεων με την μέθοδο της Καθαρής Παρούσας Αξίας:

● Οι τρεις βασικοί κανόνες της Καθαρής Παρούσας Αξίας ● Ο χειρισμός του πληθωρισμού ● Ισοδύναμη ετήσια χρηματοροή ● Ασκήσεις εξοικείωσης.

Επενδυτικές αποφάσεις με κίνδυνο και αβεβαιότητα: ● Ανάλυση ευαισθησίας ● Ανάλυση σεναρίων

● Δέντρο απόφασης και EMV ● Ισοδύναμο βεβαιότητας.

Μελέτη περίπτωσης για την εμπέδωση όλων των παραπάνω

Σε ποιους απευθύνεται

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Γενικούς Διευθυντές και στελέχη των τμημάτων Στρατηγικού Σχεδιασμού, Παραγωγής, Μάρκετινγκ και της Οικονομικής Διεύθυνσης, που συμμετέχουν στην κατάρτιση του κεφαλαιουχικού προϋπολογισμού, τη χρηματοοικονομική αξιολόγηση κεφαλαιουχικών επενδύσεων και στη λήψη επενδυτικών αποφάσεων και χρειάζεται να ενισχύσουν τις γνώσεις και τις δεξιότητές τους στις παραπάνω διαδικασίες.

Επικοινωνήστε μαζί μας στην περίπτωση που θέλετε να λάβετε πρόσθετες πληροφορίες

Το πρόγραμμα επιδοτείται από το ΛΑΕΚ

Κόστος συμμετοχής 700€ (συν ΦΠΑ)

Διάρκεια 16 ώρες

Τη δήλωση συμμετοχής θα βρείτε στην τελευταία σελίδα του καταλόγου.

Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Τριών ημερών

Skills & Strategies for Hospital Sales

Opportunity Management for Pharmaceutical Professionals

- Πόσο εύκολα μπορείτε να εντοπίσετε και να επηρεάσετε την ομάδα που λαμβάνει και επηρεάζει την απόφαση στο περιβάλλον ενός Νοσοκομείου;
- Πιστεύετε ότι η ομάδα σας μπορεί να κερδίσει τον ανταγωνισμό;
- Τι μερίδιο θα κατακτήσετε τελικά;

Ένα τριήμερο "Sales Game" που εφοδιάζει τα στελέχη του φαρμακευτικού κλάδου με όλες τις απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες για να αντιμετωπίσουν τις σημερινές προκλήσεις:

- ✓ Πώς να αναγνωρίζουν όλους όσους εμπλέκονται στις αποφάσεις και πώς να αξιοποιήσουν τις επαφές τους.
- ✓ Πώς να εντοπίσουν και να αναπτύξουν τις ανάγκες, τα κίνητρα και τα κριτήρια των «βασικών παιχτών», δημιουργώντας Προτάσεις Αξίας.
- ✓ Πώς να αντιληφθούν τυχόν ανησυχίες των Επαγγελματιών Υγείας (Ε.Υ.) ώστε να τους βοηθήσουν στην επίλυσή τους.
- ✓ Πώς τελικά να διαφοροποιηθούν από τον ανταγωνισμό.

Και όλα αυτά μέσα από μια μεγάλη άσκηση προσομοίωσης (SALES GAME) Νοσοκομειακής πώλησης που διατρέχει το πρόγραμμα και καθιστά **το στοιχείο του ανταγωνισμού πιο έντονο από καθετί.**

Στόχοι

Στο τέλος του προγράμματος ο κάθε συμμετέχων θα είναι σε θέση να:

- αντιλαμβάνεται την ψυχολογία αυτών που λαμβάνουν την αγοραστική απόφαση στις μεγάλες και σύνθετες νοσοκομειακές πωλήσεις και να προσαρμόζει ανάλογα την προσέγγισή του
- χαρτογραφεί αποτελεσματικά το λογαριασμό και να πλοηγείται με τρόπο αποτελεσματικό σε σύνθετες δομές και διαδικασίες των νοσοκομείων
- εντοπίζει και να αναπτύσσει τις ανάγκες και τα κίνητρα των «βασικών παιχτών» και να δημιουργεί Αξία μέσα από τη διαφοροποίησή του
- αναγνωρίζει τα κριτήρια με τα οποία ο εκάστοτε Ε.Υ. αξιολογεί τις προτάσεις του, όπως και αυτές του ανταγωνισμού
- αντιληφθεί τυχόν ανησυχίες των Ε.Υ., ώστε να τους βοηθά στην επίλυση τους
- αντιλαμβάνεται τους κινδύνους αλλά και τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στη φάση εφαρμογής και να μπορεί να συνεργάζεται εσωτερικά και εξωτερικά στον οργανισμό του, ώστε να διασφαλίζει την επιτυχημένη εφαρμογή
- εξασκήσει τις νέες δεξιότητες και να λάβει εποικοδομητική πληροφόρηση για την απόδοσή του.

Περιεχόμενα προγράμματος

Ο Κύκλος Αγοράς

- Τα χαρακτηριστικά της μεγάλης σύνθετης πώλησης
- Τα ψυχολογικά στάδια που διέρχεται ο Επαγγελματίας Υγείας
- Η ένταση του Ανταγωνισμού σε κάθε στάδιο.

Στρατηγική Διείσδυσης στον Λογαριασμό

- Πώς να εντοπίσετε και να επηρεάσετε την:
 - ✓ Εστία Υποδοχής
 - ✓ Εστία Δυσαρέσκειας
 - ✓ Εστία Εξουσίας.

Οι Ανάγκες των Επαγγελματιών Υγείας

- Πώς να τις εντοπίσετε και να τις αναπτύξετε
- Το μοντέλο διερεύνησης αναγκών SPIN®.

Κριτήρια Αγοράς

- Αρχές ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος - ανάλυση ανταγωνισμού (micro και macro) και σημεία διαφοροποίησης
- Κριτήρια αγοράς - πώς οι πελάτες αξιολογούν ανταγωνιστικές προτάσεις
- Πώς να εντοπίσετε και να επηρεάσετε τα κριτήρια προς όφελός σας.

Ανησυχίες του πελάτη

- Γιατί η πώληση καθυστερεί ή αναβάλλεται, όταν πλησιάζει η απόφαση
- Γιατί οι δεξιότητες πωλήσεων δεν σας βοηθούν σε αυτό το στάδιο
- Πώς να αντιμετωπίσετε τις ανησυχίες προς όφελός σας.

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται σε Διευθυντές πωλήσεων, KAMs και οποιοδήποτε στέλεχος διαχειρίζεται ή συμβάλλει στις σύνθετες πωλήσεις σε Νοσοκομεία, όπου εμπλέκονται πολλά άτομα που αποφασίζουν ή επηρεάζουν την τελική απόφαση, όπου ο ανταγωνισμός είναι έντονος και οι αποφάσεις έχουν μεγάλο ρίσκο!

Επικοινωνήστε μαζί μας στην περίπτωση που θέλετε να λάβετε πρόσθετες πληροφορίες

Το πρόγραμμα επιδοτείται από το ΛΑΕΚ

Κόστος συμμετοχής 950€ (συν ΦΠΑ)

Διάρκεια 24 ώρες στην αίθουσα & 4 ώρες e-learning

Τη δήλωση συμμετοχής θα βρείτε στην τελευταία σελίδα του καταλόγου.

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα περιλαμβάνει δίωρο e-learning πριν την εκπαίδευση, έτσι ώστε να υπάρξουν περισσότερες ευκαιρίες για **πρακτική εξάσκηση** εντός της αίθουσας. Το πρόγραμμα **ακολουθείται** και από δίωρο e-learning ώστε να **ενισχυθούν** περαιτέρω οι γνώσεις και οι δεξιότητες των συμμετεχόντων.

Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Δύο ημερών

Αρχές Φαρμακευτικού Market Access

Η εκπαίδευση ανανεώνεται διαρκώς, λαμβάνοντας υπόψη το τρέχον πλαίσιο Φαρμακευτικής Πολιτικής.

Η ελληνική φαρμακευτική αγορά συνεχίζει να λειτουργεί στα πλαίσια ενός συστήματος υγείας υπό μεταμόρφωση!

Τα Στελέχη των φαρμακευτικών εταιρειών καλούνται να αναπτύξουν νέα κουλτούρα και ειδικές δεξιότητες, ώστε να αναλάβουν νέους ρόλους για να αντιμετωπίσουν με επιτυχία το συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον.

Κρίσιμοι προβληματισμοί και ανάγκες, αναδύονται και απαιτούν καινούργιες γνώσεις, δεξιότητες και καινοτόμους σχεδιασμούς.

Ερωτήματα όπως τα παρακάτω θα πρέπει να απαντηθούν άμεσα και αποτελεσματικά.

- *Πόσο ικανοποιημένοι είστε από τους χρόνους τιμολόγησης των προϊόντων σας και κατά πόσο αυτοί είναι σύμφωνοι με τους προσδοκώμενους; Τι συνέπειες έχει αυτό για την οργάνωσή σας;*
- *Ο Τρόπος Διάθεσης (Blue Box) των προϊόντων σας είναι αυτός που είχατε σχεδιάσει; Αν όχι, τι αντίκτυπο έχει αυτό και τι περισσότερο θα μπορούσατε να κάνετε;*
- *Τα κανάλια διανομής των προϊόντων σας και ο τρόπος που τα αξιοποιείτε είναι ο βέλτιστος ή πρέπει να διαφοροποιήσετε το μίγμα τους;*
- *Πόσο αποτελεσματικοί είστε στην συνεργασία σας με τους σημαντικούς εταίρους του πεδίου του Market Access; Τους έχετε χαρτογραφήσει; Μιλάτε τη γλώσσα τους και αντιλαμβάνεστε τις ιδιαίτερες ανάγκες τους;*

Η αποτελεσματικότητα των στελεχών ενισχύεται όταν νιώθουν εμπιστοσύνη στην ικανότητά τους να διαχειρίζονται τις νέες συνθήκες. Η εμπιστοσύνη χτίζεται μέσα από την ασφάλεια που τους προσφέρει η καλή κατανόηση του Market Access.

Η συγκεκριμένη εκπαίδευση παρέχει τις βάσεις για να επιτευχθεί αυτή η κατανόηση.

Στο τέλος του προγράμματος ο κάθε συμμετέχων θα:

- κατανοεί τις βασικές έννοιες του Market Access
- τις ενσωματώνει σε ένα marketing/brand/Business plan
- είναι σε θέση να αντιλαμβάνεται την συμβολή του Market Access στην επιτυχία του οργανισμού
- αναγνωρίζει τους νέους σημαντικούς εταίρους/πελάτες, τον τρόπο που λειτουργούν και τις βασικές τους ανάγκες
- επικοινωνεί με τους εταίρους/φορείς (ΕΟΦ, ΕΟΠΥΥ κλπ) μιλώντας τη δική τους γλώσσα μέσα από τεχνικές και εργαλεία
- χρησιμοποιεί κοινή γλώσσα και επιχειρηματολογία με τον κλάδο
- γνωρίζει όλα τα απαραίτητα βήματα για την επιτυχή εισαγωγή/ διατήρηση ενός προϊόντος στην αγορά.

Περιεχόμενα προγράμματος

Βασικές έννοιες:

- Αδειοδότηση • Τιμολόγηση • Αποζημίωση • Κανάλια (Key Account Management).

Εταίροι - Πελάτες:

- ΕΟΦ • ΕΟΠΥΥ • ΗΔΙΚΑ • Ιατρικές εταιρείες • Νοσοκομείο • Επιτροπές • Φορείς Ασθενών.

Market Access και Κύκλος Ζωής προϊόντος:

- Market Access και Λανσάρισμα νέου προϊόντος • Market Access και νέα ένδειξη
- Market Access και νέα φαρμακοτεχνική μορφή • Market Access και νέος ανταγωνισμός
- Market Access και θέματα ασφάλειας • Market Access και loss of exclusivity.

Το πλάνο του Market Access:

- Στοιχεία του Πλάνου • Αναγκαία υπο-πλάνα / σχετικές λίστες • Σημεία σταθμοί (milestones)
- Ενσωμάτωση στο Brand Plan • Υποθέσεις (assumptions) / Επιπτώσεις του Market Access Plan στο πλάνο του Marketing και στο Brand Plan.

Το σύγχρονο περιβάλλον υγείας «Τάσεις και Επιπτώσεις»:

- Το σύνολο των μέτρων που λαμβάνονται • Μέτρα αναδιάρθρωσης, μέτρα που επηρεάζουν το mix, μέτρα που επηρεάζουν την τιμή, μέτρα που επηρεάζουν τη ζήτηση και την προσφορά
- Υπέρ και κατά του κάθε μέτρου • Πιθανές ευκαιρίες και απειλές που απορρέουν από τα μέτρα.

Άσκηση προσομοίωσης «Market Access»

- Business Case • Αξιολόγηση του βέλτιστου πλάνου «Market Access»
- Προκαταρκτική υποβολή του πλάνου στην εταιρεία και του Value Dossier για τον αποδέκτη.

Κατά τη διάρκεια του προγράμματος πέραν της πλήρους κατανόησης των αρχών, των εργαλείων του Market Access και του ρόλου των εταίρων/φορέων, θα αναφερθούν πραγματικά παραδείγματα σχετικά με το πώς το Market Access ενσωματώνεται στα πλάνα.

Σε ποιους απευθύνεται

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Στελέχη του Φαρμακευτικού Κλάδου:

- Διευθύνσεων Marketing, Medical και Finance που συνεργάζονται στενά με το Market Access για τη βελτιστοποίηση των πλάνων
- Διευθύνσεων Market Access (KAMs, Pricing & Reimbursement, Health Economics, Regulatory), Communications και Governmental/Public Affairs καθώς και σε όσους επιθυμούν να ασχοληθούν με τις παραπάνω λειτουργίες (στο πλαίσιο της ανάπτυξής τους).

Δηλώστε τώρα συμμετοχή στο επόμενο πρόγραμμα:

28-29/03

Αθήνα

Το πρόγραμμα επιδοτείται
από το ΛΑΕΚ

Κόστος συμμετοχής 700€ (συν ΦΠΑ)

Διάρκεια 16 ώρες

Τη δήλωση συμμετοχής θα βρείτε στην τελευταία σελίδα του καταλόγου.



Πελάτες που μας εμπιστεύθηκαν....

- 3M HELLAS ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
- A.H.B. ΓΚΡΟΥΠ Α.Ε.
- A.S.D. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ Α.Ε.
- A.X.F. ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ ΥΦΑΣΜΑΤΩΝ Α.Ε.
(Attr@ttivo)
- ABBVIE ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.
- ABC FACTORS Α.Ε.
- ACCENTURE BPM Α.Ε.
- ACCENTURE Α.Ε.
- ACTELION HELLAS Α.Ε.
- ADEPTA ΘΕΟΧΑΡΗΣ ΣΒΟΛΟΣ Ε.Ε.
- AEGEAN FIRST COMPANY AFCO Α.Ε.
- AGROHELLAS Α.Ε.
- AGROLAB Α.Ε.
- AGROTECH Α.Ε.
- AGROTECHNICA ΥΙΟΙ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΥ
ΚΕΚΡΙΔΗ & ΣΙΑ Ο.Β.Ε.Ε.
- AGT FACILITY MANAGEMENT Ο.Ε.
- AHI-CARRIER N/A ΕΥΡΩΠΗΣ
ΚΛΙΜ/ΣΜΟΥ Α.Ε.
- AIR LIQUIDE HELLAS ΑεΒΑ
- ALCOVIN Α.Β.Ε.Ε.
- ALPHA BANK ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ
ΕΝΗΜΕΡΩΣΕΩΣ ΟΦΕΙΛΕΤΩΝ Α.Ε.
- ALPHA LEASING Α.Ε.
- ALUMIL Α.Ε.
- ALUMINCO Α.Ε.
- AMERICAN HELLENIC HULL INSURANCE
COMPANY L.T.D.
- ANGELINI PHARMA HELLAS Α.Β.Ε.Ε.
- ARCHIRODON NV
- AR-CON HELLAS Α.Β.Ε.Ε.*
- ARI Α.Ε.
- ARISTON Α.Ε.
- ARTION SECURITY SYSTEMS Α.Ε.
- ARVAL HELLAS Α.Ε.
- ASEA BROWN BOVERI Α.Ε.
- ASPEN EUROPE GMBH
PHARMACEUTICALS
- ASTELLAS PHARMACEUTICALS Α.Ε.Β.Ε.
- ASTRA ZENECA Α.Ε.
- ATLANTIS ENGINEERING Α.Ε.
- AVINOIL Α.Β.Ε. & Ν.Ε. ΠΕΤΡΕΛΑΙΩΝ
- AXEL ACCESSORIES Α.Ε.Β.Ε.
- B.S.H. ΟΙΚΙΑΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ Α.Β.Ε.
- BARD ΕΛΛΑΣ ΙΑΤΡΙΚΟΣ
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ Α.Ε.
- BARILLA HELLAS Α.Ε.
- BASF HELLAS Α.Β.Ε.Ε.
- BERLING Α.Β.Ε.Ε.
- BETA CAE SYSTEMS Α.Ε.
- BGP ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ
Μ.Ε.Π.Ε.
- BMW AUSTRIA BANK GMBH - ATHENS
BRANCH
- BMW ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- BOEHRINGER INGELHEIM ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- BONATTI - J & P AVAX SRL
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΕΛΛΑΔΑΣ
- BOSCH REXROTH S.A.
- BRITISH AMERICAN TOBACCO
ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Ε.
- BSH ΟΙΚΙΑΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ Α.Β.Ε.
- C SOLUTIONS Α.Ε.
- CARESTREAM HEALTH HELLAS
MON.Ε.Π.Ε.
- CARLSON WAGONLIT TRAVEL Α.Ε.
- CONDITO Α.Ε.Β.Ε.
- CONEXTRANS IFF Α.Ε.
- COPY GRAF Α.Ε.
- CRYSTAL BEVERAGES Α.Ε.
- CSL BEHRING ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.
- CYTA HELLAS Α.Ε.
- D.S.M. NUTRITIONAL PRODUCTS
HELLAS Ε.Π.Ε.
- DAIKIN ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΥ
ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- DATA COMMUNICATION Α.Ε.
- DELTA MEDI-SERV Ε.Π.Ε.
- DEMO Α.Β.Ε.Ε.
- DESSERTA HELLAS Ε.Π.Ε.
- DICHEM ΧΗΜΙΚΑ Α.Ε.
- DIVERSEY ΕΛΛΑΣ
ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
- DIXONS SOUTH - EAST EUROPE Α.Ε.Β.Ε.
- DMG/MORI SEIKI EAST SOUTH EUROPE
Μ. Ε.Π.Ε.
- DPPUMPS FLUIDUSTRIAL L.T.D.
- DRIVE Α.Ε.
- ECOLAB Α.Ε.
- EFG EUROLIFE ΑΕΑΖ
- EL PACK Α.Ε.
- ELBISCO Α.Β.Ε.Ε.
- ELECTROINVEST S.A.
- ELPEDISON ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ Α.Ε.
- ELPEN ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ Α.Ε.
- ELVAL COLOUR Α.Ε.
- ELVIART ΚΑΛΟΪΔΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- EMBRYOLAB Α.Ε.
- ENGIE HELLAS Α.Ε.
- ERGO Α.Α.Ε. ΖΗΜΙΩΝ
- ESTEE LAUDER HELLAS Α.Ε.
- E-TRAVEL Α.Ε.
- EUROBANK ERGASIAS ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε.
- EUROMEDICA Α.Ε.
- EUROPA PROFIL-ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ Α.Β.Ε.
- FAMA FOOD SERVICE Α.Ε.
- FCE BANK P.L.C.
- FOLLI FOLLIE Α.Ε.Β.Τ.Ε.
- FRESENIUS KABI HELLAS Α.Ε.Ε.
- FROMAGERIES BEL HELLAS Α.Ε.
- FYTRO SEEDS Α.Ε.
- G4S HELLAS HOLDING S.A.
- G4S SECURE SOLUTIONS S.A.
- G4S SECURITY SYSTEMS AND
MONITORING SERVICES (GREECE) Α.Ε.
- G4S TELEMATIX Α.Ε.

- GENEPHARM A.E. (MYLAN)
- GENERALI HELLAS A.E.
- GENERICS PHARMA HELLAS E.Π.Ε.
- GILEAD SCIENCES ΕΛΛΑΣ ΜΟΝ. Ε.Π.Ε.
- GIOCHI PREZIOSI HELLAS A.E.
- GLAXOSMITHKLINE A.E.B.E.
- GOLDAIR CARGO A.E.
- HAGER HELLAS A.E.B.E.
- HELLAS CAPITAL LEASING A.E.
- HELLAS FIN A.E.Π.Ε.Υ.
- HELLAS ON LINE A.E.
- HELP A.B.E.E.
- HENKEL ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- HERAKLIO TRAVEL ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ Α.Ε.
- HEWLETT PACKARD HELLAS Ε.Π.Ε.
- HOUSE MARKET A.E. (IKEA)
- HUTHWAITE RESEARCH GROUP LIMITED
- ICAP EMPLOYMENT SOLUTIONS A.E.
- ICAP GROUP A.E.
- ICAP OUTSOURCING SOLUTIONS A.E.
- IMS HEALTH ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- INDESIT ΟΙΚΙΑΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΜΟΝ. Ε.Π.Ε.
- INFO QUEST TECHNOLOGIES A.E.B.E.
- INFO TRIP A.E.
- INFOBANK HELLASSTAT A.E.
- INMARTEK Ε.Π.Ε.
- INTALE A.E.
- INTERFORM A.E.
- INTERSTEEL - ΣΤΕΡΓΙΑΔΗΣ Α.Ε.
- INVENTOR A.G. A.E.
- INVER EAST MED A.E.
- IPSEN Ε.Π.Ε.
- ISOMAT Α.Β.Ε.Ε.
- ISS FACILITY SERVICES A.E.
- J.T. INTERNATIONAL HELLAS A.E.B.E.
- JACOBS DOUWE EGBERTS ΕΜΠΟΡΙΑ ΚΑΦΕ GRE Π.Ε.
- JANSSEN-CILAG ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.Β.Ε.
- JOHNSON & JOHNSON HELLAS CONSUMER A.E.
- JOTUN ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.
- KEGO AGRI A.E.
- KLEEMANN ASANSOR SAN. VE TIC. A.S.
- KLEFER A.E.
- KLINIKUM PLUS ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ι.Κ.Ε.
- KONICA MINOLTA ΕΠΙΧ. ΛΥΣΕΙΣ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- KOSMOCAR A.E.
- KOSMOPLUS A.E.
- KOSMOTHESS ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ι.Κ.Ε.
- KUEHNE + NAGEL A.E.
- LANDIS+GYR A.E.
- LATOCHEMA HELLAS Ε.Π.Ε.
- LAVIPHARM HELLAS A.E.
- LEASEPLAN HELLAS A.E.
- LOREAL HELLAS A.E.
- LUBRICATION ENGINEERS ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Ε.
- LUNDBECK HELLAS A.E.
- MAD DOG A.E.
- MAK DECO-E. ΚΟΥΛΙΓΚΑΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
- MARS HELLAS A.E.
- MCKINSEY ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΟΝ. Ε.Π.Ε.
- MEDIA 2DAY ΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.
- MEDIA SATURN ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- MEDILINE ISOTHERMAL SOLUTIONS A.E.
- MEDNET INTERNATIONAL LTD
- MEDTRONIC HELLAS A.E.E.
- MEGA FROST LOGISTICS A.E.
- MENARINI HELLAS A.E.
- MERCEDES BENZ FINANCIAL SERVICES A.E.
- MERCEDES BENZ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- MERCK SHARP & DOHME Α.Φ.Β.Ε.Ε.
- METLIFE A.E.
- MEVACO ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΗ Α.Β.Ε.Ε.
- MID EAST Ε.Π.Ε.
- MILEVA A.E.
- MOBILE TECHNOLOGY A.E.
- MODALIFT Α.Β.Ε.Ε.
- MONDELEZ EUROPE SERVICES GMBH
- MONDI PACKAGING ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ Α.Ε.
- NEXUS MEDICALS A.E.
- NIKOLIDAKIS GROUP A.E.
- NILO Α.Β.Ε.Ε.
- NOVARTIS (HELLAS) Α.Ε.Β.Ε.
- NUTRIART Α.Β.Ε.Ε.
- OLVOS SCIENCE A.E.
- OLYMPIA ELECTRONICS A.E.
- OLYMPIC ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ & ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧ. Α.Ε.
- OLYMPIC ΕΤΕ Α.Ε.
- OMT GLOBAL
- OPEL BANK GMBH
- ORIFLAME ΕΛΛΑΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
- OTESAT - MARITEL A.E.
- P.T. BEVERAGE WORLD LIMITED & ΣΙΑ Ε.Ε.
- PAPER GRAPH A.E.
- PAPERPACK Α.Β.Ε.Ε.
- PELIKAN ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.
- PELOPAC Α.Β.Ε.Ε.
- PEOPLECERT GLOBAL ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ Α.Ε.
- PERFETTI VAN MELLE ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- PERFORMANCE TECHNOLOGIES A.E.
- PERNOD RICARD HELLAS Α.Β.Ε.Ε.
- PFIZER ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- PHILIPS ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
- PM TRACTION TRAYS - ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ Δ.
- PPG ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- PRAKTIKER HELLAS A.E.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS ACCOUNTING A.E.
- PRIME TANKER MANAGEMENT INC.
- PRINTEC A.E.
- REGENCY ENTERTAINMENT A.E.
- RESILUX ET. ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΩΝ Ν. ΕΥΡΩΠΗΣ Α.Β.Ε.
- RETAIL WORLD A.E.
- ROTA A.E.
- SABO A.B.& E.E.
- SANOFI - AVENTIS Α.Ε.Β.Ε.
- SATO A.E.
- SCHENKER A.E.
- SEA GLOBE MANAGEMENT AND TRADING INC.
- SEA WORLD MANAGEMENT AND TRADING INC
- SEPHORA GREECE A.E.E.
- SERVIER HELLAS ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Ε.Π.Ε.
- SHELL & MOH AVIATION FUELS A.E.
- SIEMENS HEALTHCARE Α.Β.Ε.Ε.
- SINGULARLOGIC A.E.
- SOFT ONE TECHNOLOGIES A.E.
- SONY EUROPE LIMITED
- SPACE HELLAS A.E.
- SPECIFAR Α.Β.Ε.Ε.
- SPEEDEX A.E. ΤΑΧΥΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

- ST. CATHERINE'S BRITISH EMBASSY SCHOOL
- STERIMED A.E.
- STUDY SMART - ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΥΡΙΤΣΗΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
- SUDZUCKER HELLAS Ε.Π.Ε.
- SUPER CARGO SHIPPING & FORWARDING Ε.Π.Ε.
- SYNGENTA HELLAS Α.Ε.Β.Ε.
- TAKEDA ΕΛΛΑΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.
- TEKA SYSTEMS Α.Ε.
- THE SWATCH GROUP GREECE Α.Ε.
- THRACE NONWOVENS & GEOSYNTHETICS Α.Β.Ε.Ε.
- THRACE POLYFILMS Α.Β.&Ε.Ε.
- TNT EXPRESS WORLDWIDE, D.O.O.
- TOSOH HELLAS Α.Β.Ε.
- TOYOTA MATERIAL HANDLING GREECE Α.Ε.
- UCB Α.Ε.
- UNION OPTIC Α.Β.Ε.Ε.
- UP HELLAS Α.Ε.Ε.
- UPS OF GREECE INC
- VAMP Α.Ε.
- VERSALIS INTERNATIONAL SA
- VERSUS GROUP ΑΕ
- VIDAVO Α.Ε.
- VOLKSWAGEN BANK G.M.B.H.
- WEST ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ-ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.
- WESTNET DISTRIBUTION Α.Ε.
- WIND ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.Β.Ε.
- YARA ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- ZEDA Α.Ε.
- ΑΓΚΡΟΛΑΜΠ Α.Ε.
- ΑΓΡΟΤΙΚΟΣ ΟΙΚΟΣ ΣΠΥΡΟΥ Α.Ε.Β.Ε.
- ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ ΙΚΕ
- ΑΘΗΝΑΙΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ Α.Ε.
- ΑΘΗΝΑΙΚΗ ΣΤΡΩΜΑΤΟΠΟΙΙΑ Α.Β.Ε.Ε.
- ΑΙΓΙΣ Α.Ε.
- ΑΙΣΑΚΟΣ Α.Ε.
- ΑΛΦΑ - ΒΗΤΑ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
- ΑΛΦΑ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε.
- ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ ΓΕΩΡΓΙΚΗ ΣΧΟΛΗ
- ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΟ ΚΟΛΛΕΓΙΟ ΕΛΛΑΔΑΣ
- ΑΝΑΒΙΩΣΗ Α.Ε.
- ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ Η, Α.Ε.
- ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΚΑΙ ΑΛΚΜΗΝΗ ΔΙΓΚΑΣ Ο.Ε.
- ANIMA ΤΕΧΝΙΚΗ - ΕΜΠΟΡΙΚΗ Ε.Π.Ε.
- ΑΡΑΜΠΑΤΖΗΣ ΜΙΧΑΗΛ Α.Β.Ε.Ε.
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΥΜΗ
- ΑΡΒΑΝΙΤΙΔΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
- ΑΤΛΑΣ ΚΟΠΚΟ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- ΒΑΛΤΣΑΝΗΣ Π. & ΣΙΑ Ο.Ε.
- ΒΑΜΒΑΚΑΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ Α.Ε.
- ΒΑΡΒΑΡΕΣΟΣ Α.Ε.
- ΒΑΡΝΙΚΟΣ Α.Ε.
- ΒΑΡΟΥΤΣΙΚΟΣ Α.Ε.
- ΒΑΣΙΛΑΓΑΣ Α.Ε.
- ΒΕΙΝΟΓΛΟΥ ΟΡΦ. ΔΙΕΘ. ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΗ Α.Ε.
- ΒΕΡΕΜΗΣ ΧΡ. ΟΤΙΣ ΑΒΕΤΕ
- ΒΕΡΝΙΛΑΚ Α.Ε.
- ΒΙΑΝΕΞ Α.Ε.
- ΒΙΝΙΚΟ Α.Ε.
- ΒΙΟΝ ΦΟΥΝΤ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.
- ΒΙΟΠΟΛ Α.Χ.Β.Ε.
- ΒΙΟΤΡΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
- ΒΡΥΚΟ Α.Ε.
- Γ. ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
- Γ. ΚΟΛΟΒΟΣ ΚΑΙ Ε. ΑΜΑΝΑΤΙΔΗΣ Ο.Ε.
- ΓΑΒΑΛΑ, ΥΙΟΙ Ι.
- ΓΕΝΕΣΙΣ ΦΑΡΜΑ Α.Ε.
- ΓΙΟΥΜΠΟΤΟ Ε.Π.Ε.
- ΓΙΟΥΡΙΜΑΚ Α.Ε.
- ΓΚΟΛΝΤΑΙΡ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΕΙΣ ΕΔΑΦΟΥΣ Α.Ε.
- ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΜΙΚΡΟΓΕΥΜΑΤΑ Α.Β.Ε.Ε.
- Δ. ΓΟΥΡΓΙΩΤΗΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
- Δ. ΓΟΥΡΓΙΩΤΗΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Ε.Ε.
- ΔΑΝΔΑΛΗΣ Τ. ΑΛΕΚΟΣ & ΥΙΟΙ Α.Ε.Β.Ε.
- ΔΕΛΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ & ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ Α.Ε.
- ΔΕΣΥΠΡΗΣ ΕΥΑ. - ΚΡ. ΠΛΥΤΑ Ο.Ε.
- ΔΕΣΦΑ Α.Ε.
- ΔΗΜΗΤΡΙΑΚΗ Α.Ε.
- ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Ι ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ Ε.Π.Ε.
- ΔΗΜΚΑ Α.Ε.
- ΔΗΜΟΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΤΗΛΕΘΕΡΜΑΝΣΗΣ ΠΤΟΛΕΜΑΪΔΑΣ
- ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΕΡΟΛΙΜΕΝΑΣ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε.
- ΔΙΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ & ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ Α.Ε.
- ΔΟΝΟΥΠΟΓΛΟΥ Π. Κ. Α.Ε.
- ΔΡΑΚΟΣ ΧΡΥΣΑΝΘΟΣ Μ. Ε.ΠΕ.
- Ε.Π.Α. ΑΤΤΙΚΗΣ Α.Ε.
- Ε.Π.Α. ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ Α.Ε.
- Ε.Π.Α. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ Α.Ε.
- ΕΘΝΙΚΗ FACTORS Α.Ε.
- ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
- ΕΙΖΙ ΠΡΙΝΤ ΕΛΛΑΣ ΜΟΝ. Ε.Π.Ε.
- ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΚΩΣΤΕΑ - ΓΕΙΤΟΝΑ Α.Ε.
- ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
- ΕΛΑΣΤΡΑΚ Α.Ε.
- ΕΛΒΑΛ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ Α.Ε.
- ΕΛΒΑΛ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.
- ΕΛΕΚΤΡΟΛΟΥΞ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- ΕΛΙΝ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Τ.Ε.
- ΕΛΙΝΟΙΑ Α.Ε.
- ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΕΙΑ Α.Ε.
- ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΑΛΩΔΙΑ Α.Ε.
- ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΑΥΣΙΜΑ ΟΡΥΚΤΕΛΑΙΑ Α.Β.Ε.Ε.
- ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤ. ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗΣ Α.Ε.
- ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΣΦΟΛΙΑΤΑ Α.Ε.
- ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΚΑΖΙΝΟ ΠΑΡΝΗΘΑΣ Α.Ε.
- ΕΛΤΟΝ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ Α.Ε.Β.Ε.
- ΕΜΑ Α.Ε.
- ΕΝΟΡΑΣΙΣ Α.Ε.
- ΕΝΩΣΗ ΑΓΡΟΤΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΩΝ ΑΡΓΟΛΙΔΑΣ "ΡΕΑ"
- ΕΞΠΡΕΣ ΙΝΤΕΡΦΡΑΧΤ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- ΕΡΓΟΦΙΛ Α.Ε.
- ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΑΕΡΙΟΥ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ Α.Ε.
- ΕΥ ΠΡΑΤΤΕΙΝ Α.Ε.
- ΕΥΒΟΙΚΗ ΖΥΜΗ Α.Β.Ε.Ε.
- ΕΥΘΥΜΙΑΔΗΣ Κ. & Ν. Α.Β.Ε.Ε.
- ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε.
- ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΣΦ. ΜΙΝΕΤΤΑ ΑΕΕΓΑ
- ΕΥΡΩΧΑΡΤΙΚΗ Α.Ε.Β.Ε.
- ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ ΖΩΗΣ Α.Ε.
- ΕΨΑ Α.Ε.
- ΖΑΒΑΛΟΣ Α. ΧΑΡΤΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.
- ΖΑΡΙΦΟΠΟΥΛΟΣ ΤΑΚΗΣ Α.Ε.
- ΖΑΦΕΙΡΗΣ Γ. Α.Ε.Ε.
- ΖΕΡΒΑΝΤΑΡΙΔΗΣ, Α., & ΣΙΑ Ο.Ε.
- ΗΛΙΑΤΟΡΑΣ ΑΒΕΤΕ
- ΗΡΩΝ ΘΕΡΜΟΗΛΕΚΤΡΙΚΗ Α.Ε.
- ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ Ι & ΣΙΑ Ο.Ε.

- ΙΑΚΩΒΙΔΗΣ Μ. Σ. ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- ΙΑΠΩΝΙΚΗ Α.Ε.
- ΙΑΣΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ Α.Ε.
- ΙΑΤΡΙΚΗ ΔΟΜΗ Ε.Π.Ε.
- ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ & ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ "ΙΦΕΤ"
- ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΒΟΗΘΕΙΑΣ Α.Ε.Γ.Α.
- ΙΝΤΕΡΚΑΠΑ Ε.Π.Ε.
- ΙΝΤΕΡΜΠΕΤΟΝ ΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ Α.Ε.
- ΙΩΝΙΚΗ ΣΦΟΛΙΑΤΑ Α.Ε.
- ΚΑΛΑΜΑΡΑΚΗΣ Κ. Ε. ΚΑΛΑΣ Α.Ε.
- ΚΑΛΛΙΜΑΝΗΣ Γ. Α.Ε.
- ΚΑΛΜΠΕΡΣΟΝ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ Α.Ε.
- ΚΑΤΣΙΦΑΣ Γ. Α.Β.&Ε.Ε.
- ΚΑΥΚΑΣ Β. Α.Ε.
- ΚΕΘΕΑ ΛΙΘΟΓΡΑΦΕΙΟ ΣΧΗΜΑ & ΧΡΩΜΑ
- ΚΕΡΑΜΟΥΡΓΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
- ΚΛΕΜΑΝ ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- ΚΟΘΑΛΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ Α.Ε.
- ΚΟΙΝΩΦΕΛΕΣ ΙΔΡΥΜΑ ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ
- ΚΟΜΜΑΤΙΔΗΣ, Α., & ΣΙΑ Ο.Ε.
- ΚΟΠΕΡ Α.Ε.
- ΚΟΡΡΕΣ Α.Ε. ΦΥΣΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ
- ΚΟΥΖΟΥΝΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΑΡ. Ε.Π.Ε.
- ΚΟΥΜΠΟΤΗΣ, ΔΗΜ., ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
- ΚΟΥΡΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
- ΚΡΙ-ΚΡΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Ε.
- ΚΡΥΣΤΑΛ ΨΥΓΕΙΑ-ΚΑΤΑΨΥΚΤΕΣ Α.Ε.
- ΚΥΚΛΟΣ Α.Ε.
- ΚΥΚΝΟΣ ΕΛ. ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΚΟΝΣΕΡΒΩΝ Α.Ε.
- ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ Α. & Δ. ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ Ε.Π.Ε.
- ΛΑΡΣΙΝΟΣ Α.Ε.
- ΛΕΜΗ ΠΛΥΝΤΗΡΙΑ Α.Ε.
- ΛΙΝΤΛ ΕΛΛΑΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
- ΛΥΚΟΜΗΤΡΟΣ STEEL Α.Ε.
- ΜΑΞΙ Α.Β.Ε.Ε.
- ΜΑΣΟΥΤΗΣ Δ. ΣΟΥΠΕΡΜΑΡΚΕΤ Α.Ε.
- ΜΑΥΡΟΓΕΝΗΣ, ΑΝ., Α.Ε.
- ΜΕΒΓΑΛ Α.Ε.
- ΜΕΛ ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΧΑΡΤΟΥ ΜΟΝ. Α.Ε.
- ΜΕΝΤΕΚΙΔΗΣ Σ. Α.Ε.
- ΜΕΤΡΟΝ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟΙ Α.Ε.
- ΜΗΛΕ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.
- ΜΗΤΕΡΑ-ΙΔΙΩΤΙΚΗ, ΜΑΙΕΥΤΙΚΗ-ΓΥΝΑΙΚΟΛΟΓΙΚΗ & ΠΑΙΔΙΑΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ Α.Ε.
- ΜΙΝΩΙΚΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ Α.Ν.Ε.
- ΜΙΤΣΟΥΛΙΦΤ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- ΜΠΕΛΑΣ ΦΙΛΩΤΑΣ & ΥΙΟΣ Α.Ε.
- ΜΥΛΟΙ ΚΕΠΕΝΟΥ Α.Β.Ε.Ε.
- ΜΥΤΙΛΗΝΑΙΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ Α.Ε.
- ΝΗΡΕΥΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΙΕΡΓΕΙΕΣ Α.Ε.
- ΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- ΝΗ HELLAS ΕΑΕΕΖ
- ΝΟΒΟ ΝΟΡΝΤΙΣΚ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.
- ΝΤΗΖΕΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- Ξ.Τ.Ε. PRESIDENTIAL Α.Ε.
- ΞΥΔΙΑΣ Κ. ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ Α.Ε.
- ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΑΡΚΕΤ & ΣΙΑ Ε.Ε.
- ΟΜΟΝΟΙΑ TRANS Ε.Π.Ε.
- ΟΤΕ Α.Ε.
- Π. ΠΑΠΑΝΤΩΝΗΣ Α.Ε.
- ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Ε. Ι. Α.Ε.
- ΠΑΠΑΕΛΜΗΝΑΣ ΚΩΣΤΑΣ Α. ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
- ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ Δ. & ΣΙΑ Ε.Ε.
- ΠΑΡΠΑΝΕΛΑΣ Γ. Α.Ε.
- ΠΑΥΛΙΔΗΣ Α.Ε.
- ΠΕΙΦΑΣΥΝ ΠΕΙΡΑΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΣ ΣΥΝ.Π.Ε.
- ΠΕΡΝΙΕΝΤΑΚΗΣ Δ. Α.Ε.Β.Ε.
- ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ ΠΕΤΡΟΣ Α.Ε.Β.Ε.
- ΠΕΤΣΙΑΒΑΣ Α.Ε.
- ΠΕΤΤΑΣ Ν. ΠΑΥΛΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
- ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
- ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΘΡΑΚΗΣ ΠΑΚ Α.Β.Ε.Ε.
- ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΚΡΗΤΗΣ Α.Ε.
- ΠΡΕΜΙΕΡ ΣΟΥΚΙΟΥΡΟΓΛΟΥ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- ΠΡΟ.ΣΥ.ΦΑ. Ν. ΣΕΡΡΩΝ
- ΠΡΟΚΤΕΡ & ΓΚΑΜΠΛ ΕΛΛΑΣ Ε.Π.Ε.
- ΠΡΟΜΗΘΕΑΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑ Α.Ε.
- ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΟΣ & ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟΣ ΣΥΝ/ΜΟΣ ΠΕ
- ΠΡΟΝΟΜΙΟΥΧΟΣ Α.Ε.
- ΠΡΩΤΕΥΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΙ Α.Ε.Β.Ε.
- ΡΕΗΚΑΠ Α.Ε.
- ΡΙΤΕΙΛ - ΛΙΝΚ Α.Ε.
- ΡΟ.ΚΑ - Γ. ΚΑΤΣΑΝΗΣ Α.Ε.
- ΣΑΜΑΡΑΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ Ε.Π.Ε.
- ΣΑΝΗ Α.Ε.
- ΣΑΡΑΝΤΗΣ ΓΡΗΓΟΡΗΣ Α.Β.Ε.Ε.
- ΣΒΑΡΟΒΣΚΙ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- ΣΕΛΟΝΤΑ ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ Α.Ε.Γ.Ε.
- ΣΕΦΚΟ ΖΕΕΛΑΝΔΙΑ Α.Β.Ε.Ε.
- ΣΚΑΡΜΟΥΤΣΟΣ Β. & Μ. Α.Ε.
- ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ Ι. & Σ. Α.Ε.Ε.
- ΣΝΑΙΝΤΕΡ ΕΛΕΚΤΡΙΚΑ Ε.Β.Ε.
- ΣΟΒΙΜΟ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
- ΣΠΕΚΤΡΟΥΜΛΑΜΠΣ Α.Ε.
- ΣΠΕΤΣΕΡΗΣ ΕΥΤΥΧΙΟΣ Α.Ε.
- ΣΥΛΛΙΓΑΡΔΟΣ Ο.Ε.
- ΣΥΛΛΟΓΟΣ "Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΑΙΔΕΙΑ"
- ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ ΠΑΝΤΟΠΩΛΕΣ - ΠΡΟΟΔΟΣ Α.Ε.Ε.
- ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡ. ΕΛΛΑΔΟΣ
- ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ ΛΕΣΒΟΥ ΣΥΝ.Π.Ε.
- ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ SUNLIGHT Α.Β.Ε.Ε.
- ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
- ΣΩΛΗΝΟΥΡΓΕΙΑ Λ. ΤΖΙΡΑΚΙΑΝ PROFIL Α.Ε.
- Τ.Ε.ΜΕΣ. ΑΕ.
- ΤΕΖ ΤΟΥΡ Ε.Π.Ε.
- ΤΕΛΩΝΗΣ Γ. Ε.Π.Ε. - FERRY CENTER
- ΤΕΣΚΟ ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.
- ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΑΙ ΕΠΙΧ. ΧΑΛΚΙΔΙΚΗΣ Α.Ε.
- ΤΡΑΠΕΖΑ ROYAL BANK OF SCOTLAND
- ΤΣΟΚΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Ν. Α.Β.Ε.Ε.
- ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΔΙΑΤΑΚΤΙΚΩΝ Α.Ε.Ε.
- ΦΑΓΕ Α.Ε.
- ΦΑΜΑΡ Α.Β.Ε.
- ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ Α.Ε.
- ΦΑΡΜΑΣΕΡΒ ΛΙΛΥ Α.Ε.Β.Ε.
- ΦΑΡΜΑΣΤΟΚ Α.Ε.
- ΦΑΡΜΑΤΕΝ Α.Β.Ε.Ε.
- ΦΑΡΜΑΤΕΝ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
- ΦΟΥΝΤΡΙΝΚΟ Α.Ε.
- ΦΩΣΤΙΕΡΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Ε.Ε.
- ΧΑΝΣΕΝ ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
- ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ Α.Ε.
- ΧΕΛΛΑΦΑΡΜ Α.Ε.
- ΧΙΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
- ΧΟΥΝΤΟΥΜΑΔΗΣ Κ. Α.Τ.Β.Ε.
- ΧΡΥΣΑ ΑΥΓΑ Α.Ε.
- ΧΡΥΣΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ Α.Ε.
- ΧΡΥΣΟΣ ΟΔΗΓΟΣ ENT. & ΗΛΕΚΤ/ΚΗ ΠΛΗΡΟΦ. Α.Ε.
- ΨΥΧΟΓΙΟΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ Α.Ε.

Είπαν για εμάς...

SPIN® Selling Skills

«Για όσους θέλουν να μάθουν νέες τεχνικές ή να αλλάξουν παλιές με πιο αποτελεσματικές και βασισμένες σε πραγματικά δεδομένα ερευνών, είναι το κατάλληλο σεμινάριο». **Εμπορική Διευθύντρια σε διεθνή εταιρεία με ηγετική θέση στην ευρωπαϊκή αγορά των βιομηχανικών χρωμάτων**

«Άρτιο και επαρκέστατο πρόγραμμα, που φανερώνει πόση πολλή δουλειά προηγήθηκε ώστε να προετοιμαστεί και να παρουσιαστεί. Μπορεί κάλλιστα να μεταμορφώσει έναν άνθρωπο των πωλήσεων σε επαγγελματία πωλητή». **Πωλητής σε μεγάλη εταιρεία ανταλλακτικών αυτοκινήτων και εξοπλισμού συνεργείων**

«Με επηρέασε και με βοήθησε να τακτοποιήσω στο μυαλό μου τον τρόπο που δούλευα». **Technical Sales Specialist σε εταιρεία εγκατάστασης και συντήρησης ανελκυστήρων με δεσπόζουσα θέση παγκοσμίως**

Complex Negotiation Skills

«Στη δουλειά μας πάντα μας απασχολεί, αν ακολουθούμε τα σωστά βήματα. Είναι όλα πιο ξεκάθαρα μετά από αυτό το εκπαιδευτικό πρόγραμμα. Τακτικές που ήταν μπροστά μας και δε ξέραμε το πώς και το γιατί, αποκαλύφθηκαν. Σας ευχαριστούμε!!!». **Account Manager σε μεγάλη Αμερικάνικη φαρμακευτική**

«Για πρώτη φορά σεμινάριο είχε τόσο μεγάλη ταύτιση και εφαρμογή στο αντικείμενο της δουλειάς μου». **Category Manager σε μεγάλη αλυσίδα Super Market**

«Πολύ περιεκτικό, συνεκτικό και σαφές διδακτικό υλικό με ευχάριστη διδασκαλία και δυνατότητα πρακτικής εξάσκησης». **Εμπορική Διευθύντρια σε πολυεθνική εταιρεία εμπορίας ρολογιών**

«Για όσους βλέπουν μία διαπραγμάτευση με φόβο και νιώθουν "σαν ψάρια στη στεριά", η εκπαίδευση αυτή δίνει όλη την απαραίτητη βιωματική γνώση, ώστε στην επόμενη διαπραγμάτευση να μπει κανείς με δύναμη, ασφάλεια και μέγιστη προοπτική να βγει νικητής». **Director σε μεγάλη εταιρεία από το χώρο των υπηρεσιών προς επιχειρήσεις**

Coaching Skills for "Leaders"

«Το πρόγραμμα ήταν πολύ χρήσιμο για να αποσαφηνίσουμε έννοιες, να καταλάβουμε αυτά που κάνουμε εμπειρικά, γιατί τα κάνουμε και τί να αποφεύγουμε. Παρέχει μεθοδολογία η οποία μπορεί να εφαρμοστεί σταδιακά και μετρήσιμα στην καθημερινότητά μας. Ευχαριστούμε». **Διευθύνων Σύμβουλος σε ηγετική εταιρεία στον χώρο των ανταλλακτικών αυτοκινήτων**

«Το πρόγραμμα ανταποκρίνεται στις σημερινές συνθήκες με τις οποίες ερχόμαστε αντιμέτωποι και με βοήθησε να καταλάβω πως μπορώ να βελτιώσω τις δεξιότητές μου στην καθοδήγηση. Σε αυτό συνέβαλε και η εμπειρία των εισηγητών καθώς: δημιουργούν ένα ευχάριστο περιβάλλον και κάνουν την εκπαίδευση του προγράμματος ένα χρήσιμο εργαλείο που μπόρεσα να το εφαρμόσω άμεσα στην εργασία μου. Ευχαριστώ ICAP!». **HR Business Partner σε Μεγάλη Ναυτιλιακή τράπεζα**

«Το Coaching παρουσιάστηκε με πολύ πειστικό και πρακτικό τρόπο. Το σεμινάριο είχε όλα τα χαρακτηριστικά, ώστε ολοκληρώνοντας να μπορέσω να εφαρμόσω τα στοιχεία του άμεσα». **Διευθυντής έρευνας και ανάπτυξης σε μεγάλη εταιρεία-ηγέτη στον χώρο των τροφίμων**

Persuasive Presentation Skills

«Άκρως ενδιαφέρουσα και άριστα δομημένη και σχεδιασμένη η εκπαίδευση. Χωρίς περιττές θεωρίες, με ενεργή συμμετοχή των εισηγητών και των εκπαιδευομένων, το σεμινάριο αυτό εμπλούτισε σημαντικά τις γνώσεις μου σε ένα απαραίτητο πεδίο της επαγγελματικής μου καριέρας». **Διευθυντής πωλήσεων σε πολυεθνική εταιρεία στον χώρο των πρώτων υλών πλαστικών**

«Εξαιρετικό πρόγραμμα από την ICAP Training και τους εισηγητές της, με μεταδοτικότητα και ξεκάθαρο όφελος». **Group Product Manager σε πολυεθνική φαρμακευτική εταιρεία**

«To the point όλο το σεμινάριο. Με ξεκάθαρους τρόπους και οδηγίες βελτίωσης των παρουσιάσεών μας». **Sales executive σε μεγάλη εταιρεία απο τον κλάδο της ενέργειας**

Οικονομική Αξιολόγηση Πελατών / Προμηθευτών

«Πιστεύω ότι η ανάλυση που έγινε στις οικονομικές καταστάσεις τόσο στα Ελληνικά Λογιστικά Πρότυπα όσο και σε Διεθνούς Λογιστικά Πρότυπα, ήταν αρκετή για κάποιον, ούτως ώστε να συνδυάσει την όποια εμπειρία από πιστωτικό έλεγχο στην κατανόηση του θέματος πλήρως». **CEO σε εταιρεία τροφίμων και παραγωγής κατεψυγμένων προϊόντων ζύμης**

«Εύστοχο και περιεκτικό πρόγραμμα. Ο εισηγητής έχει άριστη γνώση του θέματος & δημιουργεί εποικοδομητικό διάλογο πάνω σ' αυτό». **Στέλεχος λογιστηρίου σε εταιρεία βιομηχανικών προϊόντων**

«Η εισηγήτρια είναι άριστη γνώστρια των θεμάτων και έχει πολύ καλή μεταδοτικότητα. Χρήσιμες οι συζητήσεις και τα σχόλια που έγιναν για τα παραδείγματα των εταιρειών του κλάδου μας. Ιδιαίτερα συγκροτημένο περιεχόμενο και πολύ σωστά αποτυπωμένο στις σημειώσεις που διατέθηκαν στους συμμετέχοντες». **Customer Service - Supply Chain Team Leader σε μεγάλη πολυεθνική εταιρεία απο τον χώρο των γεωργικών λιπασμάτων**

«Η εισηγήτρια και το υλικό ήταν εξαιρετικά! Το πρώτο σεμινάριο για το οποίο δηλώνω 100% ικανοποιημένη. Μπράβο στην κα Κωνσταντινίδου». **CEO σε κατάστημα Τράπεζας Αλλοδαπής**

Αποτελεσματική Διαχείριση Απαιτήσεων

«Ένα άκρως κατατοπιστικό πρόγραμμα, που δίνει πολύ χρήσιμα εργαλεία για την οργάνωση του τμήματος Διαχείρισης Απαιτήσεων κάθε εταιρείας». **General Administration σε μεγάλη εταιρεία παροχής λύσεων λογισμικού**

«Μέσα σε δύο μέρες έμαθα πάρα πολλά και θα προσπαθήσω να τα εφαρμόσω στη δουλειά μου». **Credit Control Assistant σε μεγάλη εταιρεία καλλυντικών**

«Το συγκεκριμένο πρόγραμμα δεν παρουσιάζει απλώς τις γνώσεις και τις τεχνικές προκειμένου να επιτευχθούν οι εισπράξεις, σε μία εταιρεία. Αντιθέτως δημιουργείται ένα βιωματικό περιβάλλον, προσομοιωμένο στην πραγματικότητα που ενώ αναπτύσσεται μόλις σε δύο ημέρες, μπορεί να σε ακολουθήσει στην υπόλοιπη επαγγελματική σου ζωή και να σε βοηθήσει στην επαγγελματική σου ανάπτυξη». **Υπεύθυνη εισπράξεων σε μεγάλο εκπαιδευτικό οργανισμό**

Αρχές Φαρμακευτικού Market Access

«Το πρόγραμμα αποσαφηνίζει τις βασικές λειτουργίες που εμπεριέχονται σε ένα τμήμα Market Access, οδηγώντας σε απλούστευση ενός δαιδαλώδους τοπίου. Παρέχει ένα σαφές "Skills Set", που θα βοηθήσει σε άμεσο χρόνο την επαγγελματική μου θέση». **Key Account Manager σε φαρμακευτική εταιρεία**

«Πολύ καλή οργάνωση του σεμιναρίου. Απογοα καταρτισμένη η εισηγήτρια, πολλές & χρήσιμες οι πληροφορίες. Αξίζουν οι δύο ημέρες». **Market Access Officer σε φαρμακευτική εταιρεία**

...και ένα Success Story από ενδοεπιχειρησιακό έργο εκπαίδευσης

«Θέλαμε οι πωλητές μας να μπορούν να καταλάβουν καλύτερα, με έναν πιο ολιστικό τρόπο, τις ανάγκες των πελατών και να μπορέσουν να προτείνουν λύσεις που θα λύσουν οποιοδήποτε πρόβλημα του πελάτη ή μελλοντική του ανάγκη.

Αυτό που αναζητούσαμε, ήταν έναν συνεργάτη που θα μας βοηθούσε σε αυτό το εγχείρημα και που είναι πραγματικά ένα **role model** αυτού που θέλαμε να διδάξει στους ανθρώπους μας.

Άρα, να μπορεί να καταλάβει τις δικές μας ιδιαιτερότητες, το αποτέλεσμα που θέλαμε να φέρουμε και να προσαρμόσει ακριβώς το πρόγραμμα.

Ψάχναμε να βρούμε έναν συνεργάτη που θα ήταν μαζί μας σε όλη τη διαδικασία και που θα τον ενδιέφερε όσο και εμάς το αποτέλεσμα αυτής της εκπαίδευσης.

Το SPIN® ταίριαξε απόλυτα στην εταιρεία μας γιατί ουσιαστικά συνάδει με τη δική μας προσέγγιση προς τους πελάτες.

Αυτό που λάβαμε από τους συμμετέχοντες σε αυτό το ταξίδι ήταν πάρα πολύ θετικό!

Μήνες μετά τη διεξαγωγή του έργου οι συμμετέχοντες δήλωσαν, ότι είχαν δει **μεγάλη αλλαγή στον τρόπο με τον οποίο προσέγγιζαν τις πωλήσεις και τους πελάτες.**

Πέρα από το δικό τους feedback διαπιστώσαμε και εμείς ότι μετά από αυτή την εκπαίδευση, **κατάφεραν να εντοπίσουν περισσότερες ευκαιρίες στην αγορά, να κάνουν περισσότερο cross-selling, αλλά και να έχουν ένα καλύτερο hit rate στις προσφορές που υπέβαλαν.**

Η ICAP Training ήταν δίπλα μας σε όλα τα στάδια του έργου για να καταλάβουν τι ακριβώς θέλαμε να πετύχουμε και να μας βοηθήσουν να φέρουμε το επιθυμητό αποτέλεσμα. Σε πολλά στάδια **αισθανθήκαμε ότι ήτανε μέρος της δικής μας οργάνωσης.**

HR Director σε πολυεθνική εταιρεία Βιομηχανικού Εξοπλισμού

Δήλωση Συμμετοχής

Με την παρούσα δηλώνουμε τη συμμετοχή στο Πρόγραμμα εκπαίδευσης:

.....
με ημερομηνία διεξαγωγής στην.....

που θα πραγματοποιηθεί από την ICAP ADVISORY των εξής στελεχών μας:

Όνοματεπώνυμο Συμμετεχόντων	Τίτλος /Θέση	e-mail
1 ^{ος}		
2 ^{ος}		
3 ^{ος}		
4 ^{ος}		

Στοιχεία Έκδοσης Τιμολογίου

Επωνυμία εταιρείας:

Διεύθυνση:

Τηλ.:

Αντικείμενο δραστηριότητας:

ΑΦΜ/ΔΟΥ:

Κόστος συμμετοχής€ Επί αριθμό ατόμων Συνολικό ποσό€
+24% ΦΠΑ

Παρακαλούμε, όπως προχωρήσετε στην εξόφληση της συμμετοχής σας, σε διάστημα 30 ημερών από την έκδοση του τιμολογίου, με κατάθεση σε έναν από τους λογαριασμούς που ακολουθούν, σημειώνοντας την επωνυμία της εταιρείας σας ή το ονοματεπώνυμό σας σε περίπτωση ιδιωτικής συμμετοχής.

- Alpha Bank: IBAN: GR38 0140 1300 1300 0232 0003 780 (ICAP ADVISORY A.E)
- Εθνική Τράπεζα: IBAN: GR74 0110 7210 0000 7215 4534 613 (ICAP ADVISORY A.E)

Η παρούσα δήλωση είναι δεσμευτική. Σε περίπτωση ακύρωσης, θα τιμολογηθεί το 50% του κόστους συμμετοχής, εκτός εάν η ακύρωση γίνει 20 ή περισσότερες ημερολογιακές ημέρες πριν από την ημερομηνία έναρξης του προγράμματος.

Ο υπεύθυνος για την υποβολή της δήλωσης

.....
(ονοματεπώνυμο, υπογραφή, σφραγίδα εταιρείας)

Ανοιχτά Προγράμματα

Τα Ανοιχτά Προγράμματα της ICAP Training Solutions απευθύνονται κατά κανόνα σε μεμονωμένους επαγγελματίες ή εκπροσώπους κάποιας εταιρείας. Ως εκ τούτου προσφέρουν τη δυνατότητα στους συμμετέχοντες να ανταλλάξουν απόψεις και εμπειρίες με στελέχη άλλων οργανισμών.

Όλα τα προγράμματα προσφέρονται επίσης και ως ενδο-επιχειρησιακά για μεγαλύτερες ομάδες συμμετεχόντων, όπου υπάρχει η δυνατότητα παραμετροποίησής τους, σύμφωνα με τις ανάγκες του εκάστοτε οργανισμού.



Κεντρικά Γραφεία: Λεωφ. Ελευθερίου Βενιζέλου 2, 176 76 Καλλιθέα
κα. Καλλιόπη Αραπέκου, τηλ. 210 7200372, e-mail: icaptraining@icap.gr, www.icap.gr

Κατάστημα Βόρειας Ελλάδας: Cosmos Offices, Αγ.Γεωργίου 5, Πατριαρχικό Πυλαίας, 570 01 Θεσσαλονίκη
κος Θεοφάνης Γεωργιάδης, Τηλ.: 2310 505 700, 2310 505 800, e-mail: thessaloniki@icap.gr

ICAP Bulgaria: 38 Cherkovna Str., fl.2, office 7,1505 Sofia, Bulgaria
Mr. Hristo Kassovski, τηλ. 00359 28014185, e-mail: hkassovski@icap.bg, www.icap.bg

ICAP Serbia: 5 Kneginje Zorke, 11000 Belgrade, Serbia
Mrs. Jelena Stankovic, τηλ. 00381 113219 429, e-mail: jstankovic@icap.rs, www.icap.rs

ICAP Cyprus: 30 Karpenisiou, 1077 Nicosia, Cyprus
κα. Καλλιόπη Αραπέκου, τηλ. 210 7200372, e-mail: icaptraining@icap.gr, www.icap.gr



People Solutions



www.icap.gr