

ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ**ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ**

Λευκωσία, 12 Ιανουαρίου 2012

ΠΡΟΣ: Όλους τους ενδιαφερόμενους
ΑΠΟ: Γενικό Γραμματέα
ΘΕΜΑ: «HOW YOU CAN BEAT THE RECESSION BY CO-OPERATING WITH OTHERS»
Λευκωσία 15-16/02/2012 (Ξενοδοχείο HOLIDAY INN)

Κύριοι,

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

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

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

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

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

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

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

Η ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Το πρόγραμμα που είναι πρακτικής φύσης περιλαμβάνει τόσο ιδρυματική όσο και ενδοεπιχειρησιακή κατάρτιση.

ΜΕΡΟΣ Α' (ΙΔΡΥΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ) 15-16/02/2012

Η ιδρυματική κατάρτιση θα είναι υπό μορφή Workshop και θα λάβει χώρα σε δύο ημέρες. Σκοπό έχει να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν την ανάγκη διαφοροποίησης μέσω των κατάλληλων συνεργασιών.

ΜΕΡΟΣ Β'**(ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΗ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΩΝ)**

- Κάθε συμμετέχουσα εταιρεία θα αναμένεται να συμπληρώσει ειδικά (σύντομα) ερωτηματολόγια τα οποία θα δοθούν από τον εκπαιδευτή στη τελευταία συνάντηση του Ιδρυματικού μέρους του προγράμματος και τα οποία θα παρέχουν στην επιχείρηση την δυνατότητα να προσδιορίσει τα καλώς αλλά και τα κακώς έχοντα ως επίσης και τους προβληματισμούς και οράματα της για το μέλλον.
- Τα συμπληρωμένα ερωτηματολόγια θα πρέπει να επιστραφούν στον εκπαιδευτή για ανάλυση πριν από την καθορισμένη ημερομηνία επίσκεψης. Οι επισκέψεις στις επιχειρήσεις θα γίνουν μεταξύ 20/02 – 15/05/2012.

ΜΕΡΟΣ Γ'
(ΕΝΔΟΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ) 20/02 – 15/05/2012

Ο εκπαιδευτής θα αφιερώσει 4 ώρες σε κάθε επιχείρηση με επίσκεψη του στο χώρο της επιχείρησης για εξειδικευμένη επί τόπου μελέτη και συζήτηση των εφαρμογών που θα πρέπει να λάβουν χώρα στη συγκεκριμένη επιχείρηση.

ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑ

Στο πρόγραμμα θα διδάξει ο Άγγλος εμπειρογνώμονες **Dr. Paul Thomas** ο οποίος διαθέτει ευρεία και πολυετή πείρα σε θέματα οργάνωσης και ανάπτυξης επιχειρήσεων/οργανισμών. Σημειώνεται ότι το πρόγραμμα θα διεξαχθεί στην Αγγλική γλώσσα.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΚΑΙ ΧΩΡΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

Διάρκεια: 14 ώρες Ιδρυματική Κατάρτιση, 4 ώρες Ενδοεπιχειρησιακή Κατάρτιση. Το πρόγραμμα θα διεξαχθεί στο Ξενοδοχείο **HOLIDAY INN** στη Λευκωσία.

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Το πρόγραμμα έχει εγκριθεί από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού σαν πρόγραμμα ζωτικής σημασίας. Το καθαρό κόστος συμμετοχής στο επιμορφωτικό πρόγραμμα εξαρτάται από διάφορους παράγοντες όπως τον αριθμό των εργοδοτούμενων της επιχείρησης που θα συμμετάσχουν στο πρόγραμμα, το μέγεθος της επιχείρησης κλπ.

Παρακαλώ σημειώστε ότι στις πλείστες περιπτώσεις το καθαρό κόστος συμμετοχής είναι πιθανό να είναι και μηδενικό. Ειδικά στις περιπτώσεις εκείνες που μικρομεσαία επιχείρηση θα συμμετέχει στο πρόγραμμα με δύο τουλάχιστο διευθυντικά στελέχη τότε το πιθανότερο είναι να μην έχει οποιοδήποτε οικονομικό κόστος εξαιρουμένου του ΦΠΑ και των γευμάτων.

Πρόκειται πραγματικά για μια **ανεπανάληπτη και οικονομικά συμφέρουσα** ευκαιρία που προσφέρεται για αναβάθμιση των Κυπριακών Επιχειρήσεων αφού το πραγματικό κόστος συμμετοχής αν δεν υπήρχε η επιχορήγηση της Αρχής θα ήταν τουλάχιστο € 1710 και προτρέπονται όλοι όπως την εκμεταλλευθούν στο έπακρο.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ

Το ΚΕΒΕ θα εφοδιάσει όλους τους συμμετέχοντες με Πιστοποιητικό Παρακολούθησης.

Η πρακτική φύση και ο τύπος του προγράμματος είναι φανερό ότι θέτουν περιορισμούς στον αριθμό των συμμετοχών (25 επιχειρήσεις) γι' αυτό θα γίνονται δεκτές αιτήσεις κατά σειράν προτεραιότητας. Τελευταία ημερομηνία για δηλώσεις συμμετοχής είναι **η Τετάρτη 08 Φεβρουαρίου 2012.**

Για περισσότερες πληροφορίες όσον αφορά το καθαρό κόστος συμμετοχής ως επίσης και για δηλώσεις συμμετοχής, παρακαλείσθε όπως επικοινωνείτε με τον κ. Χρίστο Ταντελέ στο ΚΕΒΕ, τηλ. 22889840, φαξ: 22668630, Τ.Κ. 21455, 1509 Λευκωσία.

Με εκτίμηση,
Χρίστος Ταντελές
για Γενικό Γραμματέα

/ΓΒ

ΣΗΜ.: 1) Ο καθορισμός του μεγέθους των μικρών, μεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων, βασίζεται στη Σύσταση της Επιτροπής 2003/316/ΕΚ της 6^{ης} Μαΐου 2003 σχετικά με τον ορισμό των πολύ μικρών, των μικρών και των μεσαίων επιχειρήσεων (βλ. Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης L 124 της 20/5/2003, σ. 36). Όσες επιχειρήσεις δεν ικανοποιούν τα κριτήρια που ορίζει η Σύσταση, θεωρούνται μεγάλες επιχειρήσεις. Συνοπτικά, οι κατηγορίες μεγέθους των επιχειρήσεων είναι οι ακόλουθες:

Κατηγορία μεγέθους επιχείρησης	Αριθμός απασχολούμενων	Ετήσιος κύκλος εργασιών (εκατ. Ευρώ)	Ετήσιος συνολικός ισολογισμός (εκατ. Ευρώ)
Μεγάλη	≥ 250	ή (>50	και >43)
Μεσαία	<250	και (≤50	ή ≤43)
Μικρή	<50	και (≤10	ή ≤10)

Για τον έλεγχο των πιο πάνω στοιχείων αθροίζονται τα αριθμητικά δεδομένα όλων των συνδεδεμένων και συνεργαζόμενων επιχειρήσεων, όπως προνοεί η πιο πάνω Σύσταση.

2) Η επιχορήγηση του δικαιώματος συμμετοχής από την Αρχή δίνεται για όλα τα στελέχη επιχειρήσεων που εμπίπτουν στην κατηγορία στην οποία απευθύνεται το πρόγραμμα και σύμφωνα με τον νόμο δεν είναι αυτοεργοδοτούμενοι ή δημόσιοι υπάλληλοι.

ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

HOW YOU CAN BEAT THE RECESSION BY CO-OPERATING WITH OTHERS				
Wednesday 15/02/2012				
Ωρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08:45	09:00	0.25	Opening Ceremony	Paul Thomas
09:00	10:45	1.75	Introduction - Agenda Exercise: Getting to Know You - Objectives Exercise – Create a list of your own personal learning objectives for the programme - The Underlying Principles - The Need to Get It Right - Programme of Work - Some rules for Taking Part	Paul Thomas
10:45	11:00	0.25	Coffee Break	
11:00	12:45	1.75	Options for Co-operation - Asset divestment - Networking - Outsourcing - Joint ventures - Mergers & Acquisitions Exercise – Identifying the opportunities. Review the list of potential partners and extend it to make a list of all those you could co-operate with	Paul Thomas
12:45	13:45	1.00	Lunch	
13:45	15:30	1.75	Asset divestment It's rare that a business has only so much stock as it needs. Often businesses have slow-moving or obsolete inventory that costs money to finance and house. In this session, you'll learn how you can turn unwanted inventory into instant income by offering it to distributors and customers at a special liquidation price that still leaves room for profit - Who'll buy your leftover stock? - Effective ways to offer your excess stocks - Provide Marketing and sales help Exercise – Review the list of potential for stock divestment and make a list of all the opportunities that are available to you	Paul Thomas
15:30	15:45	0.25	Coffee Break	
15:45	17:30	1.75	Networking Networking with others allows smaller businesses to share experiences and ideas and to improve in-house knowledge. Businesses can network with educational establishments, trade organisations and other businesses. Businesses that actively participate in networks generally find the partnerships more effective than passive participants - How networking works - Benefits - Kinds of networks - Finding network partners - Participating in networks Exercise – Treat this as your first networking meeting. Prepare for the 40 second round and have a one2one with others in the room	Paul Thomas
Σύνολο Καθαρής Διάρκειας ***		7:00		

ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

HOW YOU CAN BEAT THE RECESSION BY CO-OPERATING WITH OTHERS				
Thursday 16/02/2012				
Ωρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08:45	09:00	0.25	Registration	Paul Thomas
09:00	10:45	1.75	<p>Outsourcing As a business owner, you are probably aware that employing staff can be a double – edged sword. These is a way to increase the amount of resources in your business without taking on paid staff. And it's a way that opens up a large amount of expertise. It's called «outsourcing»: getting experts who work for themselves or run their own businesses to work on your business, in return for a fee.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Be very clear about what needs to be done and how you want it to be done - Ask the same kind of questions you would ask an employee in a job interview - Look for specific experience and skills and demand proof that they can do the work Test and measure - Never ever buy solely on price - Tie payments into milestones - Always put everything into writing <p><i>Exercise – Review the potential areas for outsourcing and begin to make the assessment of the costs and benefits to your business</i></p>	Paul Thomas
10:45	11:00	0.25	Coffee Break	
11:00	12:45	1.75	<p>Joint ventures Joint ventures are easy to set up, easy to manage and an easy way to generate valuable referrals and sales. The only surprising thing about them is how rarely they're utilised by businesses. You're likely to know of tens if not hundreds of complementary businesses with which you could form mutually-beneficial joint ventures</p> <ul style="list-style-type: none"> - Endorsed offers - Referral circles - Selling other companies' products - Hold a webinar - Become another company's Add-On <p><i>Exercise – Pick one or two other people in the room and prepare a case for creating a joint venture. Present the result back to the rest of the group as though they are clients</i></p>	Paul Thomas
12:45	13:45	1.00	Lunch	
13:45	15:30	1.75	<p>Mergers & Acquisitions Companies of all sizes see growth through merger and acquisition as the quickest way to expand their activities giving them the dual advantages of size and diversification through one coordinated move. However, what the records show us is that, despite the high expectations the principals have of such activities, many of these ventures fail to realise the initial projections of their value. The whole area of business change by merger or acquisition is one where careful preparation and clear objectives are essential to success</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financial fit - Business fit - Organisation fit - Alliances in practice <p><i>Exercise – List the top 3 targets for an alliance with your company. Compare the market and customer base for each of them with your own business. Apply the 3-legged stool model to evaluate the potential M&A activity</i></p>	Paul Thomas
15:30	15:45	0.25	Coffee Break	
15:45	17:30	1.75	<p>Action planning The key to making a real difference is a commitment to taking action. This session will focus on what delegates need to do over the next few weeks to ensure that the lessons learnt during the seminar are put into action.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Review of the lessons learned - Survey <p><i>Exercise – Complete the survey to ensure that the language is properly understood</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Company visit - Action plan - Summary - Certificate Ceremony 	Paul Thomas

Σύνολο Καθαρής
Διάρκειας *** 7:00

Συνολική Διάρκεια Προγράμματος 14 ώρες