

Από τις Πωλήσεις Εξωτερικού στη Διεθνή Ανάπτυξη

Extraversion Workshop II

Διάρκεια Σεμιναρίου: 12 ώρες

Εισηγητής: Κελεπέκης Νικόλας | Επικοινωνιολόγος, με Ειδίκευση στα Συστήματα Οργάνωσης & Διοίκησης και στην Ανάπτυξη των Ανθρωπίνων Πόρων.

Πάνω από 90% των ελληνικών επιχειρήσεων είναι μικρές ή μεσαίου μεγέθους δομές, από τις οποίες πολύ λίγες κάνουν πωλήσεις στο εξωτερικό. Η ελληνική αγορά είναι στην πραγματικότητα μία «κλειστή» αγορά, όπου πουλάμε και αγοράζουμε μεταξύ μας ό,τι παράγουμε. Ανακυκλώνουμε έτσι μια δεδομένη ποσότητα αξίας, χωρίς να παράγουμε επιπλέον πλούτο, εφόσον ο κύκλος εργασιών μας δεν μπορεί να διευρυνθεί ουσιαστικά.

Αυτό όμως είναι παράδοξο, διότι -πέρα από την παγκοσμιοποίηση της οικονομίας και τη δυνατότητα πρόσβασης στις διεθνείς αγορές- η ελληνική επιχείρηση μπορεί, εδώ και τουλάχιστον δύο δεκαετίες, να απευθύνει/προτείνει/διοχετεύσει τα προϊόντα της στην ενοποιημένη ευρωπαϊκή εσωτερική αγορά των 500 εκατομμυρίων καταναλωτών. Γιατί δεν «εξάγουμε» μαζικά προς τις χώρες της ΕΕ, παρά την άρση όλων των προστατευτικών πολιτικών και των συναφών διοικητικών εμποδίων; Είναι «μοιραίο» ένας λαός με παράδοση αιώνων συναλλακτικής εξωστρέφειας να ομφαλοσκοπεί εμπορικά; Ασφαλώς όχι, τη μοίρα μας τη διαμορφώνουμε εμείς, δρώντας μέσα σε ένα περιβάλλον που εξ ορισμού παρουσιάζει ευκαιρίες και απειλές.

Είναι απόλυτα και εν δυνάμει εφικτό για οποιαδήποτε ελληνική επιχείρηση να κάνει μόνιμες πωλήσεις στις αγορές του εξωτερικού. Αυτό που εν τέλει απαιτείται ως έναυσμα είναι να δούμε τα πράγματα αλλιώς, κάτω από μία καινούργια οπτική γωνία. Αυτό που μας ζητείται για να επιτύχουμε στις διεθνείς αγορές είναι πρωτίστως μία άλλη νοοτροπία του επιχειρείν. Γιατί τα εργαλεία υπάρχουν. Αλλά πρέπει να μπορούμε να τα (ανα)γνωρίζουμε και να τα χρησιμοποιούμε κατάλληλα..

Στόχος προγράμματος:

- Η κατανόηση του γεγονότος ότι το μέλλον της ελληνικής επιχείρησης είναι η εξωστρέφεια.
- Η εξοικείωση με μία νοοτροπία ανάληψης πρωτοβουλίας και δράσης.
- Η εμπέδωση των τρόπων κατανόησης των αγορών εξωτερικού
- Η ανάπτυξη μιας μεθοδολογίας προετοιμασίας για την «έξοδο» στις διεθνείς αγορές.
- Η κατάρτιση ενός σκαριφήματος τριετούς σχεδίου εξωστρέφειας.

Απευθύνεται:

- Διοικούντες και στελέχη επιχειρήσεων, που έχουν αρμοδιότητες και ευθύνες εμπορικής ανάπτυξης των επιχειρήσεών τους.
- Επίδοξους ή/και καινούργιους επιχειρηματίες, σε αναζήτηση ευκαιριών διεθνούς ανάπτυξης.
- Επίδοξα ή/και ανερχόμενα νεώτερα στελέχη, που αποσκοπούν σε μία καριέρα διεθνούς εμπορίου.

Αναλυτική Θεματολογία:

ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΜΜΕ

Εφικτοί τρόποι διεθνούς ανάπτυξης ΜΜΕ

Οι πλέον ενδιαφέρουσες αγορές: ΕΕ, Βαλκάνια, Μέση Ανατολή

Χρηματοδότηση διεθνούς ανάπτυξης

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η στοχευμένη γεωγραφική επιλογή

Ο καθορισμός στρατηγικής προσέγγισης

Ο προσεκτικός σχεδιασμός δράσης

ΔΙΚΤΥΑ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΕΙΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Ρόλος, χρησιμότητα και είδη διεθνών εμπορικών δικτύων και συνεργειών

Γνώση, αξιολόγηση και χρήση των ελληνικών φορέων διεθνούς ανάπτυξης

Διερεύνηση, αξιολόγηση και συμμετοχή σε διεθνή δίκτυα

Το Σεμινάριο προσεγγίζει τα επιμέρους θέματα μέσω μελέτης περιπτώσεων (case studies), συζητήσεων προβληματισμού και ανταλλαγής εμπειριών, ώστε να διασφαλίζεται η ενεργή συμμετοχή των εκπαιδευομένων και η βιωματική κατάκτηση γνώσεων και δεξιοτήτων από αυτούς.

**Ημερομηνία & Ώρα
Υλοποίησης:**

- **Δευτέρα, 17 Ιουνίου 2024** | 17:30 – 21:30
- **Τετάρτη, 19 Ιουνίου 2024** | 17:30 – 21:30
- **Πέμπτη, 20 Ιουνίου 2024** | 17:30 – 21:30

Κόστος Webinar:

180,00€



Epsilon Net A.E με αριθμό Γ.Ε.ΜΗ. 38383705000

Πληροφορίες – Εγγραφές: 211 500 7000 & 231 098 1700

E mail: info@epsilontraining.gr