



ΠΟΛΥΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ - ΣΥΝΗΘΗ

Εκπαιδευτής: Στέφανος Κομνηνός & Γιώργος Λοιζίδης
Ημερομηνία διεξαγωγής: 20-21 Σεπτεμβρίου 2023
Χώρος: Cleopatra Hotel Nicosia
Διάρκεια: 14 ώρες (9:00-17:00, με διαλείμματα)
Δικαίωμα Συμμετοχής μετά την επιδότηση: €250 + ΦΠΑ

Η διαδρομή προς τον Καταναλωτή

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Το πρόγραμμα προετοιμάζει τα στελέχη της αγοράς, να εξετάζουν και να ποσοτικοποιούν τις σημαντικές προκλήσεις που διαμορφώνονται στα διαφορετικά εμπορικά κανάλια (HORECA, ORGANIZED TRADE TRADITIONAL TRADE, E-COMMERCE) σε ένα έντονα μεταβαλλόμενο τοπίο αγοράς στην Κύπρο, ώστε να χαραχθεί μια καινοτόμα στρατηγική «κατάκτησης» και εξυπηρέτησης των καναλιών αυτών.

Η μεθοδολογία του προγράμματος αφορά μια δομημένη διαδικασία στρατηγικών βημάτων αναδιοργάνωσης που περιλαμβάνει πλέον τη χρήση της τεχνολογίας IoT και ηλεκτρονικές συσκευές, για απογραφή των σημείων πώλησης και των χαρακτηριστικών τους ηλεκτρονικά (γεωγραφικό στίγμα, m2, κατηγορίες προϊόντων, πωλήσεις κλπ), τον αυτόματο μηχανογραφικό υπολογισμό κατανομής πόρων βάσει του υπολογισμού της δυναμικής των πελατών και τη συνεργασία όλων των τμημάτων της εταιρείας.

ΟΙ ΒΑΣΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

- Εκμάθηση εφαρμογής της μεθοδολογίας "Route to Market"
- Κατανόηση των «θεμελιωδών» όπως το όραμα, η αποστολή της εταιρείας, οι κύριοι εταιρικοί στόχοι και η εταιρική στρατηγική
- Εκμάθηση Δεικτών Αποδοτικότητας στη διαδρομή προς τον Καταναλωτή
- Κατανόηση χαρακτηριστικών και της δυναμικής των σημείων πώλησης στα εμπορικά κανάλια
- Ανάπτυξη ικανοτήτων ανάλυσης, λήψης αποφάσεων και επικοινωνίας, για την κατάταξη σημείων πώλησης
- Εκτέλεση βέλτιστων πρακτικών εξυπηρέτησης των 4 εμπορικών καναλιών
- Συνεργασία με όλα τα τμήματα της εταιρείας/οργανισμού (logistics, marketing, sales, General Management κα)

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Διευθυντικό προσωπικό (τμήματα πωλήσεων, marketing, logistics, γενική διεύθυνση κα.) που σχετίζονται με τον κλάδο των FMCGs στα 4 εμπορικά κανάλια (Οργανωμένο Λιανεμπόριο, Παραδοσιακή Λιανική, HORECA, e-commerce).

Χαρακτηριστικές ιδιότητες και ρόλοι των δυνητικών συμμετεχόντων είναι μεταξύ άλλων: Εμπορικοί Διευθυντές, Γενικοί Διευθυντές, Διευθυντές Logistics, Διευθυντές Μάρκετινγκ, Διευθυντές Πωλήσεων.

ΘΕΜΑΤΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ

- Σημασία Θεμελιωδών Εταιρικής Στρατηγικής
- Χαρακτηριστικά, βαθμός κάλυψης και δυναμική των σημείων πώλησης στα 4 κανάλια
- Αξιοποίηση Στοιχείων από Επιστημονικές Έρευνες
- Διαδικασία Καταγραφής Ευκαιριών
- Βέλτιστες Πρακτικές και Στρατηγική στα εμπορικά κανάλια
- Ανάλυση σεναρίων και Δείκτες Αποδοτικότητας
- Διαχείριση Σημαντικών Πελατών
- Επικοινωνιακή Αξιολόγηση
- Ασκήσεις πρακτικής εφαρμογής

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΟΦΕΛΗ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ

- Βελτίωση συνεργασίας μεταξύ όλων των τμημάτων της εταιρείας/οργανισμού
- Βελτιστοποίηση κόστους εξυπηρέτησης και SLAs
- Προσαρμογή Θεμελιωδών Εταιρικής Στρατηγικής
- Βελτιστοποίηση κερδοφορίας



Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την AnAD. Οι επιχειρήσεις / οργανισμοί που συμμετέχουν σε αυτό με εργοδοτούμενους τους καθώς και οι άνεργοι, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης, νοουμένου ότι ικανοποιούνται οι προϋποθέσεις της AnAD.

