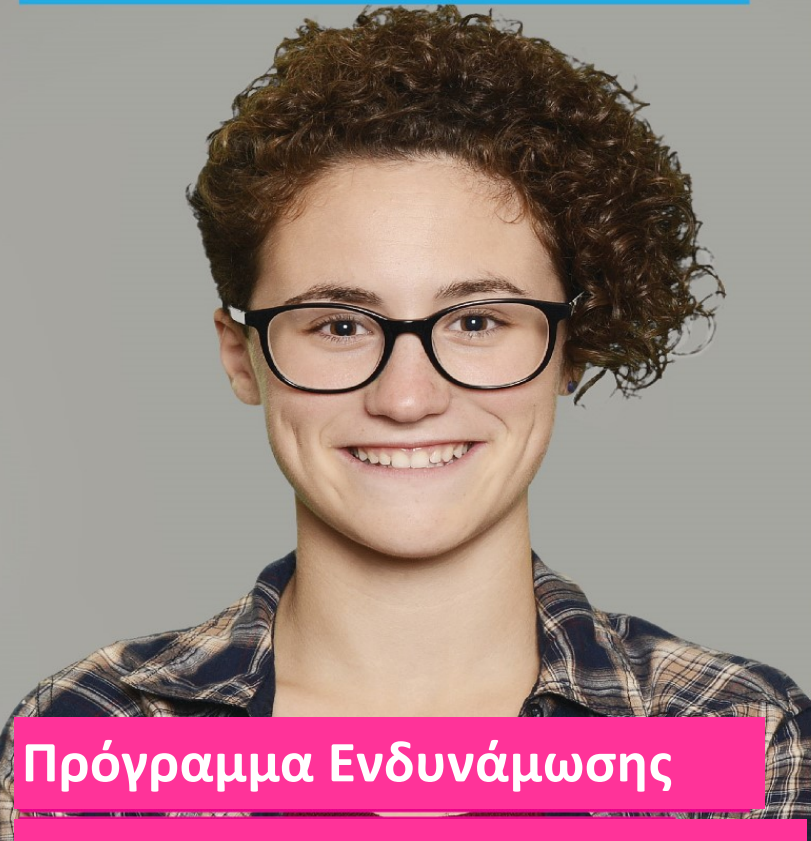


# ΕΙΜΑΙ ΤΟ

# ΜΕΛΛΟΝ ΜΟΥ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ  
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ  
ΝΕΩΝ



## Πρόγραμμα Ενδυνάμωσης Νεανικής Επιχειρηματικότητας

Ο Οργανισμός Νεολαίας Κύπρου στο πλαίσιο του Προγράμματος <<Παροχή Υπηρεσιών για την υλοποίηση και προβολή προγραμμάτων κατάρτισης για ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και παροχή εξατομικευμένης βοήθειας και συμβουλευτικών υπηρεσιών>> οργανώνει και υλοποιεί μια σειρά εκπαιδευτικών προγραμμάτων επιχειρηματικότητας που στοχεύουν να στηρίξουν τους νέους που θέλουν να δημιουργήσουν τις δικές τους επιχειρήσεις ή επιθυμούν να γίνουν αυτοαπασχολούμενοι.

### Τι ακριβώς περιλαμβάνει το πρόγραμμα;

- Συμμετοχή σε πρόγραμμα κατάρτισης διάρκειας 4 ημερών (σύνολο 28 ώρες)
- Υποστήριξη από έμπειρους επιχειρηματίες-μέντορες διάρκειας 12 ωρών

### ΣΤΟΧΟΙ:

Με το τέλος της κατάρτισης και της εξατομικευμένης υποστήριξης θα:

- γνωρίζετε όλα τα στάδια για την δημιουργία μιας επιχείρησης ή δομής αυτοαπασχόλησης
- ενημερωθείτε για τις διαδικασίες ίδρυσης επιχείρησης
- αποκτήσετε τις δεξιότητες που χρειάζονται για τη δημιουργία επιχειρηματικού πλάνου, διοίκηση / διαχείριση έργου
- αναπτύξετε δεξιότητες τεχνικών πωλήσεων και επικοινωνίας
- εφαρμόσετε διαδικασία πώλησης
- διευρύνετε την εταιρία σας



## ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΣΕ:

Το εργαστηριακό σεμινάριο (workshop) απευθύνεται σε νέους/νέες, ηλικίας 15-29 ετών που βρίσκονται εκτός εκπαίδευσης, εργασίας ή κατάρτισης .

Τα εργαστήρια διοργανώνονται σε 3 διαφορετικά επίπεδα για τις ακόλουθες ομάδες στόχους:

- Νέους που αποχώρησαν πρόωρα από το εκπαιδευτικό σύστημα (NEETs)
- Απόφοιτους δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης
- Απόφοιτους τριτοβάθμιας εκπαίδευσης

## ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ:

Το σεμινάριο είναι εργαστηριακό, καθώς αξιοποιούνται ενεργητικές τεχνικές μάθησης και βιωματικές ασκήσεις.

Το εργαστήριο συμπληρώνεται με **12 ώρες μέντοριγκ σε μικρές ομάδες και ατομικά**. Οι ημερομηνίες και ώρες των συναντήσεων μέντοριγκ θα καθοριστούν κατά τη διάρκεια των προγραμμάτων κατάρτισης και θα υλοποιηθούν εντός 6 μηνών από την ημερομηνία λήξης του εκπαιδευτικού εργαστηρίου.

Φτιάξε  
τη δική σου  
επιχείρηση

## Ανάπτυξη Επιχειρηματικότητας— Διάρκεια: 4 ώρες

### Τι είναι η επιχειρηματικότητα

- Λόγοι που μας ωθούν στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας
- Ορισμοί επιχειρηματικότητας
- Σύγχρονα επιχειρηματικά μοντέλα
- Η πολυπλοκότητα της επιχειρηματικότητας (σε διάφορους άξονες)
  - Η καινοτομία ως απάντηση στην ανάγκη αγοράς
  - Τα χαρακτηριστικά του επιχειρηματία
  - Η ορθή οργάνωση ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του επιτυχημένου επιχειρηματία
  - Άλλοι παράγοντες που χαρακτηρίζουν την επιχειρηματικότητα

### Βοήθεια και σχέδια σχετικά με την επιχειρηματικότητα

- Πρωτοβουλίες της ευρωπαϊκής επιτροπής σχετικά με την επιχειρηματικότητα
- Διαπιστώσεις και περιορισμοί
- Στήριξη της επιχειρηματικότητας από άλλους φορείς
- Προγράμματα στήριξης επιχειρήσεων

### Βασικοί λόγοι αποτυχίας μιας επιχείρησης

- Λανθασμένη εκτίμηση κεφαλαιακών αναγκών
- Υπερεκτίμηση των δυνατοτήτων της επιχείρησης ή του επιχειρηματία
- Άλλοι λόγοι

### Στάδια ανάπτυξης μιας επιχείρησης

#### Διαδικασίες ίδρυσης επιχείρησης (με αναφορά στα Κυπριακά δεδομένα)

#### Δημιουργική ανάπτυξη καινοτόμων ιδεών

#### Δημιουργική σκέψη στην ανάπτυξη επιχειρηματικών ιδεών

#### ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΞΑΣΚΗΣΗ: ΣΥΝΟΜΙΛΙΑ ΜΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ

Επισκέπτης ομιλητής θα παρουσιάσει στους συμμετέχοντες τον τρόπο με τον οποίο αυτός δημιούργησε την εταιρία του, τις προκλήσεις που αντιμετώπισε και τα μαθήματα που πήρε από την διαδικασία. Θα ακολουθήσουν ερωτήσεις και απαντήσεις

## Στρατηγική Διεύθυνση και προγραμματισμός

Διάρκεια: 3 ώρες

### Εισαγωγή

Η Επεξήγηση της Σημασίας της Στρατηγικής Διεύθυνσης για την Αποτελεσματική Ανάπτυξη και Δημιουργία Ανταγωνιστικών Πλεονεκτημάτων

- Τι είναι στρατηγική διεύθυνση
- Ποια η αναγκαιότητα & χρησιμότητα της
- Τι είναι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
- Παραδείγματα και συζήτηση

### Η Κατανόηση της Διαδικασίας Καθορισμού Στρατηγικών Στόχων και Προγραμματισμού για την Επίτευξη τους

- Ποιοι οι παράγοντες για καθορισμό στρατηγικών στόχων
- Πως επηρεάζει η εποχικότητα την στρατηγική διεύθυνση στο ανταγωνιστικό περιβάλλον
- Παραδείγματα από τις εμπειρίες των συμμετεχόντων

### Η Ανάλυση της Διαδικασίας Ετοιμασίας του Στρατηγικού Πλάνου Ανάπτυξης της Επιχείρησης (επιχειρηματικού πλάνου)

- Η βασική διαδικασία ετοιμασίας του στρατηγικού πλάνου ανάπτυξης της επιχείρησης
- επεξήγηση του κάθε μέρους της διαδικασίας
- Συζήτηση, ερωτήσεις / απαντήσεις

### Η κατανόηση του τρόπου καθορισμού Στόχων, Διαμόρφωσης Στρατηγικής και Προγραμματισμού στο Κυπριακό Επιχειρησιακό Περιβάλλον

- Τι είναι στρατηγικός στόχος
- Διάφορα είδη στρατηγικών στόχων της επιχείρησης
- Πως καθορίζονται τα βασικά είδη στρατηγικών στόχων της επιχείρησης
- Ιδιομορφίες της κυπριακής αγοράς αναφορικά με την διαμόρφωση στρατηγικής και στόχων
- Συζήτηση, ερωτήσεις/ απαντήσεις

### Η Ενημέρωση για τη Σημασία της Δικτύωσης και Ανάπτυξης Συνεργασιών για Επίτευξη των Στρατηγικών Στόχων και Ενίσχυση της Ανταγωνιστικότητας της Επιχείρησης

- Τι είναι δικτύωση
- Ποια τα οφέλη της στην ανταγωνιστικότητα οργανισμού
- Διάφορα είδη συνεργασιών και πότε συστήνονται
- Τρόποι δικτύωσης & συνεργασιών για επίτευξη στρατηγικών στόχων
- Παραδείγματα
- Συζήτηση, ερωτήσεις / απαντήσεις
- Πορίσματα και εισηγήσεις

### ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΞΑΣΚΗΣΗ: ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

Θα δοθεί συγκεκριμένη περίπτωση στους συμμετέχοντες οι οποίοι θα πρέπει να την αναλύσουν ομαδικά και να απαντήσουν σε διάφορες ερωτήσεις καθώς επίσης και να καταλήξουν σε συγκεκριμένα συμπεράσματα.

## Βασικές Αρχές Διεύθυνσης

Διάρκεια: 4 ώρες

### Τι είναι το management

Ορισμός

Οι βασικές λειτουργίες

- Προγραμματισμός/σχεδιασμός
- Οργάνωση
- Διεύθυνση
- Έλεγχος

Άλλα σημαντικά στοιχεία

- Οι πόροι και η απόδοση
- Καθορισμός πόρων
- Μέτρηση απόδοσης

### Σχεδιασμός (Στάδιο 1)

- Καθορισμός στόχων (SMART)
- Καθορισμός εργασιών που θα γίνουν και πόρων που θα χρησιμοποιηθούν

### Οργάνωση (Στάδιο 2)

### Διεύθυνση (Στάδιο 3)

### Έλεγχος (Στάδιο 4)

- Σημεία προόδου
- Έλεγχος υφισταμένων

### Οι ρόλοι ενός διευθυντή (Mintzberg)

- Ρόλος όσον αφορά την πληροφόρηση
- Ρόλος όσον αφορά την διαπροσωπικότητα
- Ρόλος όσον αφορά την λήψη αποφάσεων

### Βασικές δεξιότητες κάποιου διευθυντή

- Επικοινωνιακές και διαπροσωπικές
- Τεχνικές ικανότητες
- Διεύθυνση vs Ηγεσία

**ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΞΑΣΚΗΣΗ:** ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΒΙΝΤΕΟ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ Οι συμμετέχοντες θα παρακολουθήσουν συγκεκριμένο βίντεο και θα πρέπει να απαντήσουν σε συγκεκριμένες ερωτήσεις καθώς επίσης και να καταλήξουν σε συμπεράσματα.

## Πωλήσεις

Διάρκεια: 3 ώρες

### Η διαδικασία της πώλησης

- Παραδοσιακά και σύγχρονα συστήματα πώλησης

### Τα βήματα της πώλησης

- Δημιουργία ουσιαστικής επαφής με τον πελάτη
- Ανακάλυψη αναγκών και ιδιαιτεροτήτων του πελάτη
- Παρουσίαση
- Κλείσιμο
- Ενέργειες μετά την πώληση

### Δημιουργία ουσιαστικής επαφής με τον πελάτη

### ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΞΑΣΚΗΣΗ:

Άσκηση στην χρήση του Swot analysis για την εταιρία

Role play αναφορικά με τις πωλήσεις



Μάθε

όλα όσα

χρειάζεσαι

## Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού

Διάρκεια: 4 ώρες

### Εισαγωγή

- Σημασία του ανθρώπινου παράγοντα και της αποτελεσματικής διεύθυνσης ανθρώπινου δυναμικού στην επιχείρηση
- Σημερινή πραγματικότητα
- Προβλήματα και αδυναμίες στις κυπριακές επιχειρήσεις
- Βασικές έννοιες και αρχές διεύθυνσης ανθρώπινου δυναμικού

### Αποτελεσματική οργάνωση Ανθρώπινου Δυναμικού

- Κουλτούρα οργανισμού
- Προγραμματισμός ανθρώπινου δυναμικού
- Οργανωτική δομή επιχειρήσεων
- Ανάλυση εργασιών και περιγραφή καθηκόντων και ευθυνών
- Ανάθεση ρόλων, εργασιών και εκχώρηση εξουσιών

### Επιλογή και πρόσληψη προσωπικού

### Καθοδήγηση και κατάρτιση προσωπικού

### Αξιολόγηση προσωπικού

### ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΞΑΣΚΗΣΗ: ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

Θα δοθεί συγκεκριμένη περίπτωση στους συμμετέχοντες οι οποίοι θα πρέπει να την αναλύσουν ομαδικά και να απαντήσουν σε διάφορες ερωτήσεις καθώς επίσης και να καταλήξουν σε συγκεκριμένα συμπεράσματα αναφορικά με τον τρόπο με τον οποίο ο συγκεκριμένος επιχειρηματίας διαχειρίζεται το ανθρώπινο δυναμικό του

## Μάρκετινγκ

Διάρκεια: 3 ώρες

### Ο όρος μάρκετινγκ

Ανάπτυξη του όρου Marketing, της σημασίας του καθώς και των βασικών εννοιών αναφορικά με τις λειτουργίες του Marketing

### MARKETING MIX

- Τα 4 Ps του Philip Kotler
- Χρήση/ Αξία του Marketing

### Λειτουργίες Τμήματος Marketing

- Σχεδιασμός και ανάπτυξη νέων προϊόντων
- Λανσάρισμα Νέου Προϊόντος
- Δημιουργία εταιρικής εικόνας
- Ανάλυση Ανταγωνισμού
- Ανάλυση SWOT
- Έρευνα Αγοράς—Ανάγκες Αγοράς—Niche Markets
- Προώθηση Προϊόντων και υπηρεσιών—Υλοποίηση Marketing Plan (Promotion)

### Strategic Marketing- Στρατηγικό Μάρκετινγκ

- Καθορισμός στόχων
- Στρατηγική μάρκετινγκ
  - Παραδείγματα διαφόρων στρατηγικών
  - Market segmentation
  - Target the segment
  - Σχεδιασμός Marketing Plan (σχέδιο μάρκετινγκ)
  - Δημιουργία Προϋπολογισμού μάρκετινγκ
- Παρακολούθηση σχεδίου μάρκετινγκ

## Χρηματοοικονομική Διαχείριση

Διάρκεια: 7 ώρες

### Εισαγωγή

- Τι είναι χρηματοοικονομική διαχείριση
- Τι είναι λογιστική
- Χρηματοοικονομική και διοικητική λογιστική
- Τι είναι κοστολόγηση
- Ο ρόλος της κοστολόγησης

### Καθορισμός και ερμηνεία βασικών όρων της χρηματοοικονομικής Λογιστικής.

- Λογιστικό σχέδιο
- Τα διάφορα καθολικά
- Τα διάφορα είδη λογαριασμών

### Ρυθμιστικοί κανονισμοί και διαδικασίες Χρηματοοικονομικής Λογιστικής.

- Ο νόμος της διπλής εγγραφής και προβλέψεις
- Η συμφωνία των καθολικών με του ατομικούς λογαριασμούς
- Συμφωνία τραπεζών, χρεωστών και πιστωτών.
- Τρόπος λειτουργίας του μικρού ταμείου.

### Παρουσίαση και επεξήγηση της κατάστασης κερδοζημιών

- Καθαρό, λειτουργικό και ακάθαρμο κέρδος
- Παραδείγματα κατάστασης κερδοζημιών
- Ετοιμασία μιας κατάστασης κερδοζημιών
- Ποια έξοδα μπορούν να μειωθούν
- Συζήτηση και άσκηση

**ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΞΑΣΚΗΣΗ:** Πρακτικές ασκήσεις στην ανάλυση λογαριασμών και στην εξαγωγή συμπερασμάτων