

LEADERSHIP

LDR 3000- ΗΓΕΣΙΑ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟΥΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΩΝ

Leading in Challenging Times

Σκοπός του σεμιναρίου

Το πρόγραμμα «Ηγεσία σε Περιόδους Προκλήσεων» της Wilson Learning είναι ένα μοναδικό πρόγραμμα, πρακτικό, συμπεριφορικό και στιβαρό εννοιολογικά. Θα βοηθήσει τα στελέχη των επιχειρήσεων και ιδιαίτερα όσους ηγούνται ανθρώπων να αντιμετωπίσουν τις σημερινές αλλαγές. Οι ιδέες και οι τεχνικές που παρουσιάζονται στο πρόγραμμα, υποστηρίζουν τις προσπάθειες των Μάνατζερ να παρακινήσουν και να εμπνεύσουν τους υφισταμένους τους έτσι ώστε όλοι μαζί να συνεισφέρουν στην επιτυχία της εταιρίας σε περιόδους αλλαγών και συνεχών προκλήσεων.

Οι συμμετέχοντες θα αντιληφθούν τον τρόπο με τον οποίο «η επιλεκτική ενέργεια» -η δική τους και των ανθρώπων τους - συμβάλλει στην επιτυχία της στρατηγικής σε περιόδους αλλαγών και θα συνειδητοποιήσουν τι συμβαίνει στην «ενέργεια» τους όταν τα γεγονότα αποσταθεροποιούν την κατάσταση. Θα αποκτήσουν ένα σύνολο ικανοτήτων και στρατηγικών κατευθύνσεων που θα τους βοηθήσουν κατά τη διάρκεια της διαδικασίας της αλλαγής. Επίσης, θα βελτιωθούν στο να αναγνωρίζουν τις ευκαιρίες που οι αλλαγές και οι προκλήσεις παρουσιάζουν για τους ίδιους και την ομάδα τους.

Σε ποιους απευθύνεται

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Μάνατζερ μεσαίας και ανώτερης βαθμίδας, με αρκετή ως μεγάλη διοικητική εμπειρία.

Θεματικές Ενότητες:

Ενότητα 1: *Ανάλυση προκλήσεων*
Ρόλος του ηγέτη
Ο κύκλος της αλλαγής

Ενότητα 2: *Διερεύνηση της διαθέσιμης ενέργειας για αλλαγή*
Ανάλυση επιπτώσεων αλλαγών
Η διαθέσιμη επιλεκτική ενέργεια
Οι συμπεριφορικές αντιδράσεις στην απώλεια. Το μοντέλο 4A.
Τρόποι διάγνωσης και διαχείρισης της επιλεκτικής ενέργειας.

Ενότητα 3: *Πρωτόηση αλλαγών*
Διαχείριση της προσωπικής ενέργειας. Η αρνητική αυτοσυνομιλία
Το μοντέλο S-C-F (Stop - Challenge - Focus) για ανάληψη ευθύνης
Ικανότητες coaching, η υποστήριξη των άλλων

Ενότητα 4: *Προχωρώντας προς το αύριο*
Δημιουργία νέας κουλτούρας
Αξιοποίηση ευκαιριών
Πρακτικές μέθοδοι ανάπτυξης συμμετοχικού κλίματος

Εισηγητής: Γ. Μαντές, (PhD), Μηχανολόγος – Ηλεκτρολόγος του ΕΜΠ με PhD στο Μάνατζμεντ από το Πανεπιστήμιο της Grenoble. Είναι σύμβουλος επιχειρήσεων ειδικός σε θέματα Προσωπικής Ανάπτυξης, Leadership, Team Building, Στρατηγικής ευθυγράμμισης, Ολικού Μυαλού και έχει σχεδιάσει και διεξάγει πάρα πολλά πρωτότυπα και πρωτοποριακά σεμινάρια για στελέχη επιχειρήσεων. Συνεργάζεται με πολλές από τις πιο μεγάλες Διεθνείς επιχειρήσεις, όπως MICROSOFT, NESTLE, L' OREAL, ALPHA BANK, TOYOTA, GLAXO, ERICSSON, VODAFONE, COCA COLA, 3M, σε θέματα ανάπτυξης Μάνατζμεντ. Συνολικά έχει εκπαιδεύσει πάνω από 25000 στελέχη σε έξι χώρες. Είναι Managing Partner της Team Management Consultants. Έχει πολλά χρόνια πρακτική εμπειρία σαν μάνατζερ στους τομείς Διοίκησης Παραγωγής, Βιομηχανικού Μάρκετινγκ και Operations Management. Διετέλεσε Λέκτορας του ΟΠΑ και του ΕΜΠ. Συνολικά έχει εκπαιδεύσει πάνω από 20.000 στελέχη σε Ελλάδα, Κύπρο, Τουρκία, Ιταλία, Αίγυπτο, Σαουδική Αραβία.

Σκοπός σεμιναρίου: Είναι να προσφέρει στους μετέχοντες τη δυνατότητα να αποκτήσουν, άμεσα, πρακτικές ικανότητες για τη διενέργεια αποτελεσματικών διαπραγματεύσεων. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει πρακτικές εφαρμογές στο 80% του χρόνου και προβλέπει ατομική καθοδήγηση και συμβούλευση για κάθε μετέχοντα.

Απευθύνεται: Σε όλα τα πρόσωπα που διαπραγματεύονται τόσο σε επιχειρήσεις όσο και σε προσωπική βάση. Είναι ιδιαίτερα χρήσιμο στις περιπτώσεις των κλάδων πωλήσεων, εσωτερικής και εξωτερικής επικοινωνίας σε επιχειρήσεις αλλά και ατομικό περιβάλλον/χώρο. Είναι απαραίτητο εργαλείο σε στελέχη που επιδιώκουν την επίτευξη αξιολογών αποτελεσμάτων αλλά και την δημιουργία της προσωπικής τους εικόνας.

Το σεμινάριο καλύπτει:

- ✓ Εισαγωγή στην θεωρία διαπραγματεύσεων/ παιγνίων
- ✓ Στόχοι του προγράμματος
- ✓ Βασικές αρχές
- ✓ Παραδείγματα και εφαρμογές, οι 5 κύριες καταστάσεις που επικρατούν στην διαπραγματευτική διαδικασία (case studies) –σχολιασμός αποτελεσμάτων
- ✓ Παραδείγματα και εφαρμογές, οι 8 βασικοί λόγοι/ αιτίες που επικρατούν στην διαπραγματευτική διεργασία (case studies) –σχολιασμός αποτελεσμάτων
- ✓ Η διαπραγμάτευση του ρόλου του ατόμου ως άτομο
- ✓ Η διαπραγμάτευση του ρόλου του ατόμου ως μέλους της ομάδας
- ✓ Η στρατηγική των διαπραγματεύσεων πριν την υλοποίηση/ εφαρμογή
- ✓ Η τακτικές των διαπραγματεύσεων κατά την υλοποίηση/ εφαρμογή
- ✓ Επίδραση στη νοοτροπία του ατόμου από το περιβάλλον στις διαπραγματεύσεις και το αντίστροφο (τεχνικές – ασκήσεις)
- ✓ Χρονοπρογραμματισμός για εφαρμογές στις διαπραγματεύσεις
- ✓ Συχνά προβλήματα/ εμπόδια Χειρισμός προβλημάτων
- ✓ Εργασία σε επιλεγμένη –μία περίπτωση για κάθε μετέχοντα –κριτική, σχολιασμός, συμπεράσματα

Συμπεριλαμβάνονται ατομικά και ομαδικά ψυχοκαταγραφικά εργαλεία (assessment instruments), όπως και σπουδές περιπτώσεων (case studies) και σχεδιάζεται εξατομικευμένο –κατά περίπτωση- πρόγραμμα εργασιών (action plan) προς εφαρμογή –υλοποίηση.

Εισηγητής: Δημήτρης Κ. Τσίτος: διετέλεσε για περισσότερα από 20 χρόνια στέλεχος σε πολυεθνική εταιρεία πετρελαίων σε διάφορες θέσεις της Διευθύνσεως Πωλήσεων, Διαφημίσεων και Προωθήσεως Πωλήσεων και Ανάπτυξης ανθρωπίνου δυναμικού. Εργάστηκε στις ΗΠΑ, την Ευρώπη, την Μέση Ανατολή, τις Βαλκανικές χώρες και την Αφρική. Η εμπειρία του, ως practitioner, υπερβαίνει τις 23.000 ώρες. Διαθέτει μεγάλη εμπειρία από το 1977 σε προγράμματα εξειδικευμένης επαγγελματικής κατάρτισης σε επιχειρήσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό σε θέματα Management, Consulting, Human Resources Development και Marketing. Συμμετείχε στην ομάδα μελέτης και έρευνας για το μοντέλο "Η **Σύνολος** Προσέγγιση στην Ανάπτυξη του Ανθρώπινου Δυναμικού". Είναι συγγραφέας βιβλίων στα θέματα του Μάνατζμεντ και των Διαπραγματεύσεων.

LDR 1000- ΑΞΙΟΠΟΙΕΙΣΤΕ ΤΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΟΥ ΜΥΑΛΟΥ ΣΑΣ WHOLE BRAIN DEVELOPMENT

Σκοπός του σεμιναρίου

Το πρόγραμμα αυτό έχει σαν σκοπό να μυήσει τους συμμετέχοντες στην έννοια της Νοητικής Προτίμησης και την τεχνολογία Ολικού Μυαλού. Οι συμμετέχοντες θα γνωρίσουν καλύτερα τον εαυτό τους και θα μάθουν να σκέφτονται αξιοποιώντας όλες τις δυνατότητες του ανθρώπινου μυαλού.

Σε ποιους απευθύνεται

Είναι ένα πρόγραμμα ανάπτυξης του ολικού μυαλού. Έχει αναπτυχθεί στις ΗΠΑ και προσφέρεται σε πολλές χώρες από την εταιρία Herrmann International. Το έχουν παρακολουθήσει περισσότεροι από 1,5 εκατομμύριο συμμετέχοντες, που ομολογούν ότι υπήρξε μια ανεπανάληπτη εμπειρία ζωής, με συναρπαστικές ωφέλειες για την επαγγελματική και ιδιωτική ζωή. Ολοκληρώνοντας το πρόγραμμα οι συμμετέχοντες θα γνωρίσουν καλύτερα τον εαυτό τους και θα κατανοήσουν πώς αντιδρούν και συμπεριφέρονται ως μέλη ομάδων. Ακόμη θα αναπτυχθεί η ικανότητα επικοινωνίας και οι συμμετέχοντες θα μάθουν πώς να επιλύουν προβλήματα και να είναι πιο δημιουργικοί.

Ερωτηματολόγιο HBDI

Πριν την διεξαγωγή του εκπαιδευτικού προγράμματος, οι συμμετέχοντες πρέπει να συμπληρώσουν το ερωτηματολόγιο HBDI ώστε να κατανοήσουν σε προσωπικό επίπεδο πώς μπορούν να μεγιστοποιήσουν την χρήση της τεχνολογίας Ολικού Μυαλού. Στο σεμινάριο θα λάβουν το προσωπικό τους Νοογράφημα και θα συζητήσουν τις συνέπειες του. Κατά το περιοδικό Harvard Business Review, πρόκειται για ένα από τα δύο πιο αξιόπιστα εργαλεία αυτογνωσίας που κυκλοφορούν σήμερα παγκόσμια.

Περιεχόμενο:

- ◆ Εισαγωγή, Στόχοι, Διαδικασία, Οφέλη. Αλληλογνωριμία
- ◆ Το παίγνιο DIVERSITY.
- ◆ Παρουσίαση μοντέλου ολικού μυαλού
 - ✓ Μικρές ασκήσεις κατανόησης
- ◆ Ταινία **The Shades of Red.**
 - ✓ Συζήτηση: Αξία της διαφορετικότητας
- ◆ Παρουσίαση **HBDI**
 - ✓ Εξήγηση του Νοογραφήματος
 - ✓ Ανάλυση αποτελεσμάτων, ατομικά προφίλ
- ◆ Συνέπειες για την επικοινωνία, την ομαδική συνεργασία, τις σχέσεις, τη λήψη αποφάσεων. Ασκήσεις εφαρμογής.
- ◆ Σχέδιο προσωπικής ανάπτυξης
 - Ταινία **The Beginning.**
- ◆ Συμπεράσματα
 - Πρακτική εφαρμογή

Εισηγητής: Γ. Μαντές, (PhD), Μηχανολόγος – Ηλεκτρολόγος του ΕΜΠ με PhD στο Μάνατζμεντ από το Πανεπιστήμιο της Grenoble. Είναι σύμβουλος επιχειρήσεων ειδικός σε θέματα Προσωπικής Ανάπτυξης, Leadership, Team Building, Στρατηγικής ευθυγράμμισης, Ολικού Μυαλού και έχει σχεδιάσει και διεξάγει πάρα πολλά πρωτότυπα και πρωτοποριακά σεμινάρια για στελέχη επιχειρήσεων. Συνεργάζεται με πολλές από τις πιο μεγάλες Διεθνείς επιχειρήσεις, όπως MICROSOFT, NESTLE, L' OREAL, ALPHA BANK, TOYOTA, GLAXO, ERICSSON, VODAFONE, COCA COLA, 3M, σε θέματα ανάπτυξης Μάνατζμεντ. Συνολικά έχει εκπαιδεύσει πάνω από 25000 στελέχη σε έξι χώρες. Είναι Managing Partner της Team Management Consultants. Έχει πολλά χρόνια πρακτική εμπειρία σαν μάνατζερ στους τομείς Διοίκησης Παραγωγής, Βιομηχανικού Μάρκετινγκ και Operations Management. Διετέλεσε Λέκτορας του ΟΠΑ και του ΕΜΠ. Συνολικά έχει εκπαιδεύσει πάνω από 20.000 στελέχη σε Ελλάδα, Κύπρο, Τουρκία, Ιταλία, Αίγυπτο, Σαουδική Αραβία.

Το σημερινό επιχειρηματικό περιβάλλον απαιτεί τη μέγιστη εργασιακή απόδοση. Η απόδοση αυτή δεν μπορεί να επιτευχθεί με τις παραδοσιακές μεθόδους διοίκησης και παρακίνησης. Το Coaching αναφέρεται στην ανάπτυξη μιας στρατηγικής και ενός στυλ συμβουλευτικής καθοδήγησης, το οποίο ενθαρρύνει αποτελεσματικά τους εργαζόμενους. Οι σύγχρονοι μάνατζερ είναι απαραίτητο να αναπτύξουν εξαιρετικές τεχνικές coaching για να εξασφαλίσουν ότι τα μέλη της ομάδας τους γνωρίζουν τα καθήκοντά τους, αφιερώνουν πλήρως τις γνώσεις και τα talέντα τους σ' αυτά και υποστηρίζουν τους συναδέλφους τους για την επίτευξη ακόμα και των πιο δύσκολων στόχων.

Το αποτελεσματικό coaching θα επιτρέψει στους συμμετέχοντες να αυξήσουν την αφοσίωση και την εμπιστοσύνη του προσωπικού, έτσι ώστε κάθε εργαζόμενος να νιώθει χρήσιμος και πολύτιμος. Επίσης θα μάθουν τους τρόπους να παρακινήσουν επιτυχημένα όσους αποδίδουν λιγότερο για να βελτιώσουν την παραγωγικότητά τους.

Εισηγητής: Χάρης Καραουλάνης, M.A., ECP, Ψυχολόγος – Ψυχοθεραπευτής, Εισηγητής σεμιναρίων ψυχολογίας, εκπαίδευσης προσωπικού και προσωπικής ανάπτυξης, Συνεργάτης & Εκπαιδευτής του Ελληνικού Κέντρου Βιοσύνθεσης, Μέλος του Συλλόγου Ελλήνων Ψυχολόγων (ΣΕΨ) και του British Psychological Society (BPS)

Σκοπός σεμιναρίου: Να παρουσιάσει στους συμμετέχοντες ένα σύστημα και πρακτικές εφαρμογές για άμεση χρησιμοποίηση με τις οποίες μπορούν να αναθεωρήσουν παγιωμένες καταστάσεις –εδραιωμένη νοοτροπία— με σκοπό την επανεκτίμηση και αξιολόγηση των προσφερομένων δυνατοτήτων που προσφέρει το πραγματικό «πλήρες δυναμικό» κάθε περίπτωσης. Το πρόγραμμα εστιάζεται σε μετρήσιμα αποτελέσματα και ασχολείται με την καλλιέργεια «στάσεων και διαθέσεων» για «επίδοση» και «απόδοση» σε κάθε τομέα της επιχείρησης αλλά και των ατόμων.

Απευθύνεται σε: Στελέχη επιχειρήσεων ιδιωτικού και δημοσίου τομέα. Επίσης σε πάσης φύσεως επιχειρηματίες οι οποίοι επιθυμούν να αξιοποιούν τις ευκαιρίες που προσφέρονται από το περιβάλλον της αγοράς, όπως και να δημιουργούν καταστάσεις ανάπτυξης και κερδοφορίας μεγιστοποιώντας τις δυνατότητες που παρέχονται είτε αυξάνοντας περιθώρια κέρδους είτε μειώνοντας σημαντικά έξοδα που δεν συμβάλλουν στην κερδοφορία.

Το σεμινάριο καλύπτει:

- ✓ Εισαγωγή στην θεωρία της Μετατόπισης Εδραιωμένης νοοτροπίας
- ✓ Στόχοι του προγράμματος
- ✓ Βασικές αρχές και ιστορία της Μετατόπισης Εδραιωμένης νοοτροπίας
- ✓ Παραδείγματα και εφαρμογές –σχολιασμός αποτελεσμάτων
- ✓ Λόγοι και αιτίες για εφαρμογές προγραμμάτων Μετατόπισης εδραιωμένης νοοτροπίας
- ✓ Μετατόπιση εδραιωμένης νοοτροπίας στο άτομο
- ✓ Μετατόπιση εδραιωμένης νοοτροπίας στο περιβάλλον
- ✓ Καλλιέργεια διαθέσεων «αποδοχής» και «ανοχής νέων καταστάσεων»
- ✓ Η στρατηγική της Μετατόπισης εδραιωμένης νοοτροπίας
- ✓ Οι τακτικές της Μετατόπισης εδραιωμένης νοοτροπίας
- ✓ Χρονοπρογραμματισμός για εφαρμογές προγραμμάτων Μετατόπισης εδραιωμένης νοοτροπίας
- ✓ Συχνά προβλήματα/εμπόδια σχετικά με την Μετατόπιση εδραιωμένης νοοτροπίας
- ✓ Χειρισμός προβλημάτων
- ✓ Εργασία σε επιλεγμένη από κάθε μετέχοντα περίπτωση –κριτική, σχολιασμός, συμπεράσματα

Συμπεριλαμβάνονται ατομικά και ομαδικά ψυχοκαταγραφικά εργαλεία (assessment instruments), όπως και σπουδές περιπτώσεων (case studies) και σχεδιάζεται εξατομικευμένο –κατά περίπτωση- πρόγραμμα εργασιών (action plan) προς εφαρμογή –υλοποίηση.

Εισηγητής: Δημήτρης Κ. Τσίτος: διητέλεσε για περισσότερα από 20 χρόνια στέλεχος σε πολυεθνική εταιρεία πετρελαίων σε διάφορες θέσεις της Διευθύνσεως Πωλήσεων, Διαφημίσεων και Προωθήσεως Πωλήσεων και Ανάπτυξης ανθρωπίνου δυναμικού. Εργάσθηκε στις ΗΠΑ, την Ευρώπη, την Μέση Ανατολή, τις Βαλκανικές χώρες και την Αφρική. Η εμπειρία του, ως practitioner, υπερβαίνει τις 23.000 ώρες. Διαθέτει μεγάλη εμπειρία από το 1977 σε προγράμματα εξειδικευμένης επαγγελματικής κατάρτισης σε επιχειρήσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό σε θέματα Management, Consulting, Human Resources Development και Marketing. Συμμετείχε στην ομάδα μελέτης και έρευνας για το μοντέλο "Η **Σύνολος** Προσέγγιση στην Ανάπτυξη του Ανθρώπινου Δυναμικού". Είναι συγγραφέας βιβλίων στα θέματα του Μάνατζμεντ και των Διαπραγματεύσεων.

FINANCE

ENT1400 // ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ & ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Investment Appraisal and Decision Making

(*) : επιδότηση ΛΑΕΚ 0,45%

Ο πρώτος στόχος του σεμιναρίου είναι να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να ανακαλύψουν μεθοδολογίες που θα τους βοηθήσουν στη σωστή λήψη αποφάσεων και οι οποίες δεν θα στηρίζονται μόνο σε «διαίσθηση» αλλά σε αξιολόγηση στοιχείων και δεικτών ικανών να τεκμηριώσουν αυξημένη βεβαιότητα προς επίτευξη στόχων.

Το σεμινάριο κινείται γύρω από σύγχρονες έννοιες που πολύ συχνά βασανίζονται και ταλαιπωρούνται μια και δεν είναι ξεκάθαρες σε πολύ κόσμο και παράλληλα στοχεύει στην αποκρυπτογράφηση του κώδικα πολλών εννοιών - κυρίως χρηματοοικονομικών – και στην πρακτική εξοικείωση με τη χρήση τους σε συγκεκριμένα case studies.

Οι συμμετέχοντες θα μάθουν :

- Τους βασικούς δείκτες αξιολόγησης και πως χρησιμοποιούνται
- Πώς να ερμηνεύουν τους διάφορους δείκτες
- Πώς να αξιολογούν επενδύσεις πάσης φύσεως
- Πώς να προβλέπουν και να αξιολογούν το αναλαμβανόμενο ρίσκο
- Πώς να αποφεύγουν τα συχνότερα λάθη και τις παγίδες που κρύβουν οι συνήθεις αξιολογήσεις

Το σεμινάριο καλύπτει:

- Τις βασικές κατηγορίες αποφάσεων
- Τον προγραμματισμό επενδύσεων κεφαλαίου
- Τις βασικές κατηγορίες κεφαλαίου
- Την ανάλυση και χρησιμοποίηση βασικών χρηματοοικονομικών δεικτών
- Τα μοντέλα πρόκρισης επενδύσεων υπό καθεστώς βεβαιότητας και αβεβαιότητας

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε νέα στελέχη επιχειρήσεων που ενδιαφέρονται να αναπτύξουν μια συστηματική προσέγγιση στην καθημερινή τους δουλειά και ψάχνουν μεθοδολογία και στη διαδικασία λήψης σοβαρών αποφάσεών τους. Σε έμπειρα στελέχη τμημάτων οικονομικού προγραμματισμού, πωλήσεων, επενδύσεων και σε κάθε επαγγελματία που χρειάζεται να «φρεσκάρει» τις βασικές αρχές η αυτούς που έμαθαν από τα λάθη τους μετά από πειραματισμό και που τώρα θέλουν να αναπτύξουν και να χρησιμοποιήσουν μια τυπική μεθοδολογία αξιολόγησης επενδύσεων και λήψης αποφάσεων

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ : ΓΙΑΝΝΗΣ ΝΙΝΙΟΣ, Απόφοιτος της τμήματος Διοικήσεως Επιχειρήσεων της ΑΣΟΕΕ, με ειδίκευση στο Marketing και πολυετή επαγγελματική εμπειρία σε δύο από τις μεγαλύτερες εμπορικές πολυεθνικές επιχειρήσεις που λειτουργούν στην Ελλάδα. Έχει εργαστεί στα τμήματα Marketing, Strategic Planning & Implementation, Sales, Dealers Management και Real Estate & Development των επιχειρήσεων αυτών και έχει παρακολουθήσει πολλά εκπαιδευτικά προγράμματα στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

VFI 2100 - 'ΕΛΕΓΧΟΣ ΓΙΑ ΜΗ ΕΛΕΓΚΤΕΣ Internal Control for non auditors

(*) : επιδότηση ΛΑΕΚ 0,45%

Σκοπός σεμιναρίου: Αναπόσπαστο κομμάτι των ευθυνών που έχει κάθε manager είναι η άσκηση εποπτείας και ελέγχου πάνω στον τομέα ευθύνης του. Η πλημμελής άσκηση των καθηκόντων αυτών συνεπάγεται προβλήματα δυσλειτουργίας και αδυναμία επίτευξης στόχων. Σε μια εποχή κρίσης, η αποτελεσματική άσκηση των καθηκόντων αυτών αποτελεί ακρογωνιαίο λίθο για την επιβίωση αλλά και ανάπτυξη επιχειρηματικών μονάδων. Το σεμινάριο θα δώσει στους συμμετέχοντες τα τελευταία εργαλεία και θα τους μυήσει στις αρχές του αποτελεσματικού ελέγχου.

Απευθύνεται σε: Στελέχη επιχειρήσεων ιδιωτικού και δημοσίου τομέα που ασκούν διοικητικά καθήκοντα και ως εκ τούτου είναι υποχρεωμένα να ασκήσουν έλεγχο και εποπτεία πάνω στις περιοχές ευθύνης τους. Επίσης σε πάσης φύσεως επιχειρηματίες οι οποίοι θέλουν να ασκήσουν αποτελεσματική εποπτεία πάνω στις επιχειρήσεις τους και στα διοικητικά στελέχη τα οποία ασχολούνται με την καθημερινή λειτουργία της επιχείρησης.

Το σεμινάριο καλύπτει:

- ✓ Τη «συμφιλίωση» των στελεχών με την έννοια του ελέγχου
- ✓ Την κατανόηση του τρόπου για εφαρμογή αποτελεσματικής στοχοθεσίας
- ✓ Τον εντοπισμό και τη διαχείριση επιχειρησιακών κινδύνων
- ✓ Τη χρήση σύγχρονων εργαλείων όπως το Μοντέλο COSO Enterprise Risk Management
- ✓ Την κατανόηση του θεωρητικού και πρακτικού πλαισίου για την χρήση δικλείδων ασφαλείας
- ✓ Το σχεδιασμό βέλτιστων και λειτουργικών συστημάτων εσωτερικού ελέγχου

Τα ανωτέρω εμπλουτίζονται πέρα από την ηλεκτρονική παρουσίαση και το αναλογούν έντυπο υλικό και με πληθώρα πρακτικών παραδειγμάτων από τον κόσμο των επιχειρήσεων.

Εισηγητής: Γιώργος Πελεκανάκης: Ολοκλήρωσε τις σπουδές του στην Οργάνωση & Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο Πειραιά και συνέχισε με μεταπτυχιακές σπουδές στο χώρο της Διεθνούς Λογιστικής και Ελεγκτικής με υποτροφία από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Γρήγορα αντιλήφθηκε την αξία των επαγγελματικών πιστοποιήσεων και προχώρησε στη λήψη πιστοποιήσεων στο χώρο του Εσωτερικού Ελέγχου (C.I.A), του ελέγχου Πληροφοριακών Συστημάτων (C.I.S.A), της διερεύνησης της απάτης (C.F.E), της Διαχείρισης Κινδύνων (C.R.P), ενώ κατέχει πιστοποίηση και στο χώρο του Controls Self-Assessment (C.C.S.A) Έχει περισσότερα από 14 χρόνια εμπειρίας πάνω στον έλεγχο εργαζόμενος σε διεθνής ελεγκτικούς οίκους και στην Pelekanakis Professional Services. Από το Δεκέμβριο του 2008 έχει εκλεγεί πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου κατά της Απάτης, ενώ στον τομέα της εκπαίδευσης, έχει εκπαιδεύσει περισσότερους από 1200 εσωτερικούς ελεγκτές και διοικητικά στελέχη στην Ελλάδα, Κύπρο και χώρες της Βαλκανικής ενώ διδάσκει Ελεγκτική και Εσωτερικό Έλεγχο στο Αμερικάνικο Κολέγιο της Ελλάδας (Deree) και στο Πανεπιστήμιο Λευκωσίας

VFF 1200 / -ΧΡΗΜΑΤΟ-ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΓΙΑ ΜΗ ΕΙΔΙΚΟΥΣ

Finance for non-financial managers

(*) : επιδότηση ΛΑΕΚ 0,45%

Στόχοι σεμιναρίου :

Ο βασικός στόχος του σεμιναρίου είναι να εφοδιάσει όλους τους συμμετέχοντες με εκείνα τα χαρακτηριστικά και τις γνώσεις που θα τους επιτρέψουν πρώτα απ' όλα να κατανοήσουν, να πειραματιστούν και στη συνέχεια να διαχειριστούν όλο το φάσμα των ενεργειών και εργασιών που σχετίζονται με τη διαχείριση των κεφαλαίων κίνησης μιας εταιρείας, την αξιολόγηση των μελλοντικών επενδύσεων της και γενικά την όλη διαχείριση των χρηματοοικονομικών πόρων μιας εταιρείας.

Οι συμμετέχοντες θα μάθουν :

- ✓ Τις βασικές έννοιες που άπτονται της χρηματοοικονομικής διαχείρισης των επιχειρήσεων
- ✓ Τους λογαριασμούς που εμφανίζονται με διάφορες μορφές στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις μια εταιρείας
- ✓ Τους δείκτες που χρησιμοποιούνται για εξαγωγή συμπερασμάτων
- ✓ Τα μοντέλα αξιολόγησης επενδύσεων, διαχείρισης και πρόβλεψης του cash.

Το σεμινάριο καλύπτει:

- ☒ Την κατανόηση των εννοιών των λογαριασμών
- ☒ Την κατανόηση των αποτελεσμάτων
- ☒ Την κατανόηση και έλεγχο των κεφαλαίων κινήσεως και του cash
- ☒ Τη συνολική διαχείριση του cash
- ☒ Την κατανόηση των χρηματοοικονομικών αξιών και τη σημασία της λήψης αποφάσεων με χρηματοοικονομικά κριτήρια

Σε ποιους απευθύνεται :

Σε στελέχη εταιρειών που ο βασικός τους ρόλος, γνώσεις και εμπειρία δεν σχετίζεται με χρηματοοικονομικά, σε πάσης φύσεως επαγγελματίες της αγοράς που θέλουν να εντρυφήσουν στην κατανόηση με απλά λόγια των εννοιών που σχετίζονται με τα χρηματοοικονομικά και την πρακτική εφαρμογή τους, σε στελέχη του ευρύτερου Δημόσιου τομέα, σε νέα στελέχη που θέλουν να φρεσκάρουν τις γνώσεις τους, και εν γένει σε κάθε επαγγελματία και μη που θέλει να κατανοήσει και να χρησιμοποιήσει τους βασικούς μηχανισμούς και μεθοδολογίες διαχείρισης των κεφαλαίων κίνησης και εν γένει του cash που δημιουργεί ένας οργανισμός.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

Κατανοώντας τις έννοιες των λογαριασμών

- ❖ Ισολογισμός-Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης
- ❖ Πάγια και Αποσβέσεις
- ❖ Historic cost operating profit vs replacement cost operating profit
- ❖ Χρηματοροές (Cashflow) – Επίπτωση του κεφαλαίου κίνησης (working capital) στις χρηματοροές (cash flow)

Κατανοώντας τα αποτελέσματα

- ❖ Χρηματοοικονομική Ανάλυση (Financial Analysis)
- ❖ Δείκτες (Ratios)
- ❖ Το "δέντρο" του ROACE
- ❖ Key Performance Indicators (KPIs)

Κατανοώντας και ελέγχοντας το κεφάλαιο κίνησης

- ❖ Ο κύκλος αναδημιουργίας του cash
- ❖ Αποθέματα
- ❖ Πιστωτές
- ❖ Χρεώστες
- ❖ Εργαλείο διαχείρισης του κεφαλαίου κίνησης

Συνολική διαχείριση του cash (Total Cash management)

Κατανοώντας τις αξίες/λήψη αποφάσεων με χρηματοοικονομικά κριτήρια

- ❖ Η διαχρονική αξία του χρήματος
- ❖ Το μοντέλο της «αξίας»
- ❖ Το κόστος χρήματος
- ❖ Δείκτες επένδυσης
- ❖ Προβλέψεις/ εκτιμήσεις cash flow

Εισηγητής : Νινιός Γιάννης. Σύμβουλος Ακινήτων και Επιχειρήσεων και πιστοποιημένος εκπαιδευτής, απόφοιτος της τμήματος Διοικήσεως Επιχειρήσεων της ΑΣΟΕΕ, με ειδίκευση στο Marketing και πολυετή επαγγελματική εμπειρία σε τρεις από τις μεγαλύτερες εμπορικές πολυεθνικές επιχειρήσεις που λειτουργούν στην Ελλάδα στο χώρο των πετρελαίων και του λιανικού εμπορίου (Mobil Oil Hellas, BP Hellas και Starbucks Coffee – Μαρινόπουλος Group of companies). Έχει εργαστεί στα τμήματα Marketing, Strategic Planning & Implementation, Finance, Sales, Dealers Management και Real Estate & Development των επιχειρήσεων αυτών και έχει παρακολουθήσει πολλά εκπαιδευτικά προγράμματα στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

MARKETING

VMM 2400- BRAND MANAGEMENT: “Ανάπτυξη και Διαχείριση της Μάρκας”

Σκοπός του σεμιναρίου

Να παρουσιάσει στους συμμετέχοντες τα εργαλεία που είναι απαραίτητα στην ανάπτυξη Στρατηγικής της Μάρκας και των Marketing plans. Διερεύνηση νέων αγορών, νέων προϊόντων, απάντηση στον ανταγωνισμό, έρευνα αγοράς. Επικοινωνία, διαφήμιση, δημόσιες σχέσεις, προωθητικές ενέργειες. Εξυπηρέτηση πελατών και δημιουργία πελατοκεντρικής φιλοσοφίας. Επίδραση των κοινωνικών, πολιτικών και περιβαλλοντολογικών συνθηκών στην λειτουργία και ανάπτυξη της μάρκας ή της υπηρεσίας

Σε ποιούς απευθύνεται

Στελέχη που ασχολούνται με την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών, σε στελέχη τμημάτων Marketing / Trade Marketing, σε στελέχη της Διαφήμισης και των Δημοσίων Σχέσεων. Επίσης σε ιδιώτες, καταστηματάρχες και νέους επιχειρηματίες που έχουν όραμα και φιλοδοξούν να χτίσουν κερδοφόρες και μακροχρόνιες σχέσεις με τους πελάτες τους.

Το σεμινάριο καλύπτει

- Εισαγωγή στις βασικές αρχές Marketing
- Πλεονεκτήματα της Μάρκας
- Πρακτική εφαρμογή Marketing Plan
- Νέα προϊόντα και κύκλος ζωής
- Διαχείριση τιμής, διανομής
- Επικοινωνία 360, web, Δημόσιες Σχέσεις και Διαφήμιση που φέρνει πωλήσεις
- Κοινωνική Ευθύνη και MME.
- Τάσεις και προοπτικές

Τα ανωτέρω θέματα εμπλουτίζονται με ηλεκτρονικές παρουσιάσεις, case studies προϊόντων, και έντυπο υλικό.

Εισηγητής: Μανώλης Σερφιώτης: Έχει Μεταπτυχιακό τίτλο στο International Marketing από το AMERICAN UNIVERSITY, Washington D.C. Έχει πολυετή επαγγελματική εμπειρία στους τομείς Marketing, Trade Marketing, Sales, Customer Service, σε πολυεθνικές και ελληνικές εταιρίες και έχει εργασθεί στην ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών στις χώρες της ΝΑ Ευρώπης.

VMS 1659- Ο ΕΥΕΛΙΚΤΟΣ ΠΩΛΗΤΗΣ *The Versatile Salesperson*

Σκοπός του σεμιναρίου

Το πρόγραμμα εστιάζει στην ανάπτυξη τεχνικών και στρατηγικών που θα βοηθήσουν τους πωλητές να αποκτήσουν μεγαλύτερο βαθμό ευελιξίας, δίνοντας τους τη δυνατότητα να προσαρμόζουν τη συμπεριφορά και την τακτική τους ανάλογα με τα «Κοινωνικά Στιλ» του κάθε πελάτη τους. Βασική προϋπόθεση για τον πωλητή είναι να δημιουργεί ένα κλίμα «άνεσης» έτσι ώστε ο πελάτης να μπορεί να εκφράζει περισσότερες ανάγκες και επιθυμίες ώστε να επιτυγχάνονται περισσότερες πωλήσεις, εξασφαλίζοντας, παράλληλα, τη πιστότητα του πελάτη.

Το πρόγραμμα, στο μεγαλύτερο μέρος τους, είναι πρακτικό και βασίζεται σε πραγματικά παράδειγμα και συνθήκες που περιγράφουν οι ίδιοι οι συμμετέχοντες.

Σε ποιους απευθύνεται

Το πρόγραμμα απευθύνεται τόσο σε έμπειρους όσο και σε νέους επαγγελματίες πωλητές ανεξαρτήτως της αγοράς ή του κλάδου που δραστηριοποιείται η εταιρία τους.

Περιεχόμενο:

Ενότητα 1: Διαστάσεις Κοινωνικών Στιλ

- ✦ Αναγνωρίστε τα τέσσερα Κοινωνικά Στιλ, καθώς και τις ανάγκες και τις προσδοκίες που συνδέονται με κάθε ένα από αυτά.

Ενότητα 2: Αναγνωρίζοντας τα Κοινωνικά Στιλ

- ✦ Εντοπίστε τις θετικές και τις αρνητικές επιδράσεις που μπορεί να έχει η συμπεριφορά σας στους πελάτες.

Ενότητα 3: Αντιμετωπίζοντας την Ένταση

- ✦ Κατανοήστε την έννοια της Ευελιξίας – αναπτύξτε και διατηρήστε ένα «άνετο» περιβάλλον με τον πελάτη.
- ✦ Εφαρμόστε τις ικανότητες Ευελιξίας, για να αντιμετωπίσετε την ένταση.

Ενότητα 4: Κάνοντας ερωτήσεις και ακούγοντας

- ✦ Διαπιστώστε πώς ο κάθε άνθρωπος ανάλογα με το Κοινωνικό του Στιλ κάνει ερωτήσεις και ακούει.
- ✦ Εξασκήστε τις ικανότητές σας στην υποβολή ερωτήσεων και την ακρόαση με Ευελιξία.

Ενότητα 5: Απαντώντας στις Αντιρρήσεις

- ✦ Εντοπίστε τις διαφοροποιήσεις των Κοινωνικών Στυλ, όσον αφορά στο περιεχόμενο και τον τόνο των αντιρρήσεων.

Ενότητα 6: Κάνοντας Προτάσεις

- ✦ Κατανοήστε πώς να προετοιμάζετε μια Πρόταση προς τον πελάτη.
- ✦ Προσαρμόστε τις Προτάσεις σας, ώστε να ταιριάζουν σε πελάτες με διαφορετικό Κοινωνικό Στυλ.

Ενότητα 7: Κοντά στον Πελάτη

- ✦ Κατανοήστε τις μετά την πώληση προσδοκίες του πελάτη.

Εισηγητής: Κώστας Δερμούσης: έχει σπουδάσει Μάρκετινγκ και Επικοινωνία στην Αθήνα και στο Λονδίνο και έχει κάνει μεταπτυχιακές σπουδές στο Μάντσεστερ, στο North East London Polytechnic. Έχει σημαντική εργασιακή εμπειρία στο Μάρκετινγκ και στις πωλήσεις σε μεγάλες και διεθνείς επιχειρήσεις όπως η Kraft Jacob Suchard και άλλες. Διετέλεσε στέλεχος σε μεγάλη διαφημιστική εταιρία και σε εταιρία ερευνών αγοράς. Είναι σύμβουλος Μάρκετινγκ και εκπαίδευσης και συνεργάστηκε με μεγάλη διεθνή εταιρία εκπαίδευσης και ανάπτυξης στελεχών. Έχει εμπειρία σαν εκπαιδευτής, σε θέματα πωλήσεων, εξυπηρέτησης πελάτη, Ηγεσίας, καθοδήγησης ανθρώπων, διαπραγματεύσεων και έχει συνεργαστεί με σημαντικές Ελληνικές και Διεθνείς επιχειρήσεις. Σήμερα είναι μόνιμος συνεργάτης και Partner της TEAM και πιστοποιημένος εκπαιδευτής για τα προγράμματα της Wilson Learning.

A. ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ MARKETING

- Ορισμός --Value driven marketing
- Τα στοιχεία του στρατηγικού marketing
- Ο ρόλος του marketer και η διαδικασία marketing**
 - προσδιορισμός και τμηματοποίηση αγορών
 - στόχευση αγορών και positioning
 - ανάπτυξη πρότασης marketing
- Συμπεριφορά καταναλωτή
- Έρευνα αγοράς
- Βασικές έννοιες προϊόντος**
 - κατηγοριοποίηση προϊόντων
 - κύκλος ζωής προϊόντος
 - branding
- Ανάπτυξη και διαχείριση προϊόντων**
 - ανάπτυξη νέων προϊόντων
 - διαχείριση του μίγματος προϊόντων
- Τιμολόγηση και τιμολογιακή πολιτική**
- Διανομή και διαχείριση καναλιών διανομής**
 - διαμεσολαβούντες
 - κανάλια διανομής
 - logistics
 - διαχείριση καναλιών διανομής

B. ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ MARKETING-ΠΡΩΘΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

- βασικές έννοιες επικοινωνίας marketing
- Διαφήμιση
- Προώθηση Πωλήσεων
- Δημόσιες Σχέσεις
- Προσωπική Πώληση
- Επικοινωνία στο σημείο πώλησης
- Event Marketing
- διαχείριση προωθητικού μίγματος marketing
- ανάπτυξη μηνύματος
- διαφημιστικά μέσα, ανάπτυξη πλάνου μέσων & -Εκπόνηση προγράμματος marketing

Γ. ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΕΛΑΤΕΙΑΚΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ

- Βασικές έννοιες πελατών
- κύκλος ζωής πελάτη
- πρόσκτηση, διακράτηση πελατών, ανάπτυξη μεριδίου πελάτη
- προγράμματα αφοσίωσης πελάτη

Εισηγητής: Στέφανος Κ. Λιανός, MSc (Management), Diploma in Marketing, Chartered Institute of Marketing (UK), Diploma in Direct Marketing, Institute of Direct Marketing (UK). Σύμβουλος Επιχειρήσεων σε θέματα στρατηγικής CRM και Direct Marketing, και καθηγητής στο Κολλέγιο Deree σε θέματα επικοινωνίας Marketing. Υπήρξε ιδρυτικό στέλεχος και Διευθύνων Σύμβουλος της Rapp Collins Hellas (μέλος του διεθνούς δικτύου παροχής υπηρεσιών άμεσης επικοινωνίας Rapp Collins Worldwide) και συνεργάτης του διεθνούς δικτύου Mc Cann Relationship Marketing Worldwide. Παράλληλα, από το 1986, είναι τακτικός εισηγητής σε θέματα Marketing, Sales Promotion, Direct Marketing και CRM σε ενδοεπιχειρησιακά σεμινάρια και σε προγράμματα εκπαιδευτικών φορέων (ΕΕΔΕ, CAM Foundation κ.ά.). Αρθρογραφεί σποραδικά σε διάφορα έντυπα και συμμετέχει ως ομιλητής σε συναντήσεις.

PUBLIC RELATIONS & COMMUNICATIONS

Στόχος του Σεμιναρίου: Να ερμηνευθούν οι βασικές αρχές των Δημοσίων Σχέσεων καθώς και τα εργαλεία που χρησιμοποιεί ο επαγγελματίας των Δημοσίων Σχέσεων στον προγραμματισμό τους.

Σε ποιους απευθύνεται: Απευθύνεται σε στελέχη που ασχολούνται με τις Δημόσιες Σχέσεις της επιχείρησης ή και ατόμων που δεν ανήκουν στο κομμάτι της επικοινωνίας αλλά επιθυμούν να γνωρίζουν τις βασικές αρχές και τα βασικά εργαλεία των Δημοσίων Σχέσεων.

Θέματα που θα αναπτυχθούν:

- Δημόσιες Σχέσεις
 - ο Τι είναι και τι δεν είναι «Δημόσιες Σχέσεις»
 - ο Βασικές ερωτήσεις στο προγραμματισμό των Δημοσίων Σχέσεων
 - ο Μελέτη στον σχεδιασμό Δημοσίων Σχέσεων
 - ο Στόχοι προγραμμάτων Δημοσίων Σχέσεων
 - ο Δημιουργία πλάνου ενεργειών Δημοσίων Σχέσεων
- Βασικά Στοιχεία & Σκοποί μιας Καμπάνιας
 - ο Τα βασικά στοιχεία μέτρησης της «φήμης»
 - ο Διοίκηση Προγράμματος Καμπάνιας
 - ο Καθορίζοντας την Στρατηγική του Προγράμματος
 - ο Πως να δημιουργήσετε μεγάλες καμπάνιες
- Διαφήμιση vs. Δημόσιες Σχέσεις
- Στόχοι Δημοσίων Σχέσεων
- Προγραμματισμός Δημοσίων Σχέσεων
- Καθορισμός Θέσης (Positioning)
- Χρησιμότητα Δημοσίων Σχέσεων
- Σχέσεις με τα Μ.Μ.Ε.
- Crisis Management
- Ηλεκτρονικές Δημόσιες Σχέσεις
- Οδηγίες για Εταιρικά Δώρα
- Ομάδες «Κοινού» Δημοσίων Σχέσεων
- Επιμέρους Λειτουργίες Δημοσίων Σχέσεων
- Εταιρική Ταυτότητα
- Οργάνωση Εκδηλώσεων
 - ο Διοργάνωση Συνεδρίων/ Εκθέσεων
 - ο Το Προφίλ του Επιτυχημένου Εκθέτη
 - ο Διοργάνωση Εγκαινίων Καταστημάτων
 - ο Οργάνωση Συνέντευξης Τύπου
- Προσόντα Στελέχους Δημοσίων Σχέσεων
- Λεξιλόγιο Δημοσίων Σχέσεων

Εισηγήτρια: Αύρα Λυράκη, PhD στη Στρατηγική Επικοινωνία (ECMU, Brussels), M.B.A. με ειδίκευση στο International Management (University of La Verne, California) και πτυχίο από το Πάντειο Πανεπιστήμιο, με ειδίκευση στις Διεθνείς Σχέσεις. Παράλληλα εργάζεται ως Υπεύθυνη Εκδηλώσεων στη Διεύθυνση Επικοινωνίας Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς ενώ στο παρελθόν έχει εργαστεί στην EFG Eurobank Ergasias στη Διεύθυνση Ποιοτικού Ελέγχου όπου είχε αναλάβει εξ ολοκλήρου το κομμάτι του New Business Development, καθώς και στη Διεύθυνση Καταθετικών & Επενδυτικών Προϊόντων ως Υπεύθυνη Ανάλυσης Ανταγωνισμού & Έρευνας Αγοράς. Νωρίτερα εργαζόταν στο τμήμα διαφήμισης του Ραδιοφωνικού Σταθμού Jeronimo Groovy, καθώς και στο Κέντρο Προώθησης Πωλήσεων. Είναι ακαδημαϊκό μέλος του Athens Institute for Education and Research, της Ελληνικής Εταιρίας Δημοσίων Σχέσεων και του Ινστιτούτου Επικοινωνίας.

«Αποτελεσματική Διαπροσωπική Επικοινωνία στον Εργασιακό Χώρο»

Στόχος του Σεμιναρίου: Να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να καταλάβουν πως θα πρέπει να συμπεριφέρονται στο εργασιακό περιβάλλον τους, έτσι ώστε να μπορούν να επιτύχουν τους στόχους τους μέσα από την σωστή επικοινωνία και την αμφίδρομη συνεργασία.

Σε ποιους απευθύνεται: Σε όλα τα άτομα που επιθυμούν να βελτιώσουν τις τεχνικές επικοινωνίας τους σε όλα τα επίπεδα και προς όλες τις ιεραρχικές βαθμίδες.

Θέματα που θα αναπτυχθούν:

Επικοινωνία: Προφορική επικοινωνία-7 Λόγοι γιατί δεν ακούν οι Άνθρωποι

Τύποι Επικοινωνίας

- Upward Communication
- Downward Communication
- Horizontal Communication

Γραπτή Επικοινωνία: Στοιχεία Επιστολής

Ηλεκτρονική Επικοινωνία: Βασικές αρχές

Θεωρίες Επικοινωνίας

- Συμβολική Αλληλεπίδραση (Symbolic Interactionism)
- Θεωρία της Απόδοσης των Εξηγήσεων (Attribution theory)
- Προσαρμοστική θεωρία (Accommodation Theory)
- Προφορική Επικοινωνία με Πειθώ
- Επικοινωνία με Πειθώ
- Εξήγηση των Συμπεριφορικών Συμπλεγμάτων
- Συμβουλευτική προσέγγιση

Τηλεφωνικές Ικανότητες

- Αξιολογείτε την τηλεφωνική σας φωνή
- Ο ρόλος σας στη βελτίωση της επικοινωνίας

Παρατηρήστε τη «Γλώσσα Σώματος» του πελάτη/ συναδέλφου σας

Τρόποι Συμπεριφοράς: Θετική, Επιθετική, Παθητική

Πώς να υιοθετήσετε «θετική» στάση στη δουλειά σας

Χειρισμός Δύσκολων Καταστάσεων

Επαγγελματική Εμφάνιση

Παρουσίαση με σκοπό την πώληση/ Τύπος Πελάτη – Τρόπος αντιμετώπισης και παρουσίασης πωλήσεων

Εισηγήτρια: Αύρα Λυράκη, PhD στη Στρατηγική Επικοινωνία (ECMU, Brussels), M.B.A. με ειδίκευση στο International Management (University of La Verne, California) και πτυχίο από το Πάντειο Πανεπιστήμιο, με ειδίκευση στις Διεθνείς Σχέσεις. Παράλληλα εργάζεται ως Υπεύθυνη Εκδηλώσεων στη Διεύθυνση Επικοινωνίας Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς ενώ στο παρελθόν έχει εργαστεί στην EFG Eurobank Ergasias στη Διεύθυνση Ποιοτικού Ελέγχου όπου είχε αναλάβει εξ ολοκλήρου το κομμάτι του New Business Development, καθώς και στη Διεύθυνση Καταθετικών & Επενδυτικών Προϊόντων ως Υπεύθυνη Ανάλυσης Ανταγωνισμού & Έρευνας Αγοράς. Νωρίτερα εργαζόταν στο τμήμα διαφήμισης του Ραδιοφωνικού Σταθμού Jeronimo Groony, καθώς και στο Κέντρο Προώθησης Πωλήσεων. Είναι ακαδημαϊκό μέλος του Athens Institute for Education and Research, της Ελληνικής Εταιρίας Δημοσίων Σχέσεων και του Ινστιτούτου Επικοινωνίας.

Σκεπτικό – Στόχος

Ο μεγάλος όγκος φακέλλων με αιτήματα οικονομικής υποστήριξης – χορηγίας πολιτισμικών και φιλανθρωπικών δράσεων που φθάνει στους υποψηφίους χορηγούς μπορεί να μελετηθεί με επάρκεια ώστε η κάθε απόφαση να ανταποδίδει στο χορηγό τα μέγιστα δυνατά μόνον εφόσον υπάρχει στα αρμόδια πρόσωπα καλή γνώση του καθημερινού «γίγνεσθαι» στο χώρο των πολιτιστικών και φιλανθρωπικών μη κερδοσκοπικών νομικών προσώπων.

Το σεμινάριο στοχεύει:

- να ευαισθητοποιήσει τις επιχειρήσεις και τους οργανισμούς του δημοσίου και ευρύτερου δημοσίου τομέα σε ό,τι αφορά την ανάγκη εκπαίδευσης των αρμοδίων προσώπων που ασχολούνται με τη μελέτη των αιτημάτων χορηγιών,
- να ενημερώσει πολύ συνοπτικά για την εικόνα των μη κερδοσκοπικών προσώπων στην Ελλάδα,
- να δείξει τους βασικούς άξονες πάνω στους οποίους μπορεί να στηριχθεί η αξιολόγηση των αιτημάτων, με κύρια κριτήρια την ουσιαστική προσφορά στο κοινωνικό σύνολο, την ανάδειξη της χώρας σε διεθνές επίπεδο και τη μέγιστη ανταποδοτική ωφέλεια για το χορηγό.

Σε ποιους απευθύνεται

Σε στελέχη και το προσωπικό εταιρειών, επιχειρήσεων, Ν.Π.Δ.Δ., Ν.Π.Ι.Δ. που είναι αρμόδια (α) για την εξέταση των αιτημάτων χορηγιών και τη διαμόρφωση εισηγήσεων προς τους προϊστάμενους τους, (β) για τη διαμόρφωση της εικόνας (εταιρική εικόνα, κοινωνική εταιρική ευθύνη κ.λπ.), (γ) για τις παραγγελίες εταιρικών δώρων και εν γένει για θέματα δημοσίων σχέσεων / σχέσεων με το κοινό. Σε στελέχη μη κερδοσκοπικών νομικών προσώπων που ασχολούνται με το σχεδιασμό και την κατάρτιση φακέλων αιτημάτων οικονομικής υποστήριξης των ποικίλων δράσεών τους.

Εισηγήτρια: Βασιλική Κατσάνη. Φοίτησε στην Ιατρική Σχολή του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών. Έχει συνεργασθεί με ιδρύματα και πολιτιστικούς φορείς στην Ελλάδα και το εξωτερικό, και έως σήμερα προσφέρει εθελοντική εργασία σε νομικά πρόσωπα ιδιωτικού και δημοσίου δικαίου. Η προϋπηρεσία της αναφέρεται στο Υπουργείο Πολιτισμού, στο Γραφείο Ποιότητας Ζωής, και στη Jack Morton Public Events, εταιρεία παραγωγής των Τελετών Έναρξης και Λήξης των Ολυμπιακών Αγώνων ΑΘΗΝΑ 2004. Το έτος 2005 δημιούργησε το γραφείο σχεδιασμού και εφαρμογής πολιτισμικών προγραμμάτων ΑΝΑΠΛΟΥΣ, χάριν του οποίου έχουν αναπτυχθεί συνεργασίες με το Οικουμενικό Πατριαρχείο, τα Υπουργεία Πολιτισμού και Αιγαίου, το Μορφωτικό Ίδρυμα Εθνικής Τραπέζης, το Κοινωφελές Ίδρυμα Αλέξανδρος Σ. Ωνάσης, Αναπτυξιακές Εταιρείες, καθώς και νομικά και φυσικά πρόσωπα που σχετίζονται με τη σύγχρονη πολιτισμική παραγωγή του ελληνισμού. Είναι μέλος του εθνικού δικτύου του Ευρωμεσογειακού Ιδρύματος Anna Lindh για το Διάλογο μεταξύ των Πολιτισμών. Επιλεκτικά διδάσκει σε σεμινάρια που αφορούν εκπαίδευση προσωπικού σε θέματα επικοινωνίας.

Σκοπός του σεμιναρίου :

Οι συμμετέχοντες στο σεμινάριο μαθαίνουν ένα σχέδιο αντιμετώπισης Κρίσεων. Μαθαίνουν την προετοιμασία για όλα εκείνα τα στοιχεία τα οποία είναι απαραίτητα για τις κρίσεις, να αναγνωρίζουν όλες εκείνες τις προσωπικότητες που μπορούν να αναμειχθούν (προς όφελος της εταιρίας), τους προετοιμάζουν και κάνουν πρόβα στο σχέδιο αντιμετώπισης.

Οι υποψήφιοι μαθαίνουν να :

- καθορίζουν και να καταγράφουν τις πιθανές κρίσεις (για εταιρία –προϊόν -υπηρεσία)
- δημιουργούν και να οργανώνουν ομάδες διαχείρισης κρίσεων
- δημιουργούν σενάρια πιθανών καταστροφών
- δημιουργούν πλάνα για την αποφυγή πολύτιμου χρόνου, με την εμφάνιση κρίσεων
- να προετοιμάζουν επικοινωνιακό υλικό προς άμεση χρήση
- να συντονίζουν διαδικασίες με εμπλεκόμενους φορείς
- προβάρουν τους ρόλους τους σε πιθανή εμφάνιση κρίσεων
- να δημιουργούν εγχειρίδια αντιμετώπισης κρίσεων
- στοχεύουν μακροπρόθεσμα ανεξάρτητα από τον πανικό της εν ενεργεία υπάρχουσας κρίσης

Η μέθοδος :

Το σεμινάριο είναι εντατικό και πρακτικό. Υπάρχουν σχεδιασμένα παραδείγματα από την ελληνική και διεθνή αγορά τα οποία εφαρμόζονται σε όλους τους συμμετέχοντες υπό μορφή ομάδων για την εφαρμογή όλων όσων διδάσκονται. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται για την άμεση εφαρμογή της ύλης από τους συμμετέχοντες.

Θεματολογία

- ❖ **Καθορισμός Πιθανών Κρίσεων**
- ❖ **Προετοιμάζοντας το έδαφος**
- ❖ **Εγχειρίδιο κρίσεων**
- ❖ **Εφαρμόζοντας το πλάνο κρίσεων**
- ❖ **Σχεδιάζοντας για την μετά την κρίση περίοδο**

Εισηγητής: Γιώργος Καραθάνος. Σύμβουλος Επικοινωνίας για Crisis Management και Media Trainer. Αποκλειστικός Πιστοποιημένος Εισηγητής των Σεμιναρίων του Henshall Centre, το Νο1 κέντρο εκπαίδευσης επαγγελματιών Επικοινωνίας – Δημοσίων Σχέσεων στην Μ. Βρετανία. Αντιπρόσωπος του CIPR (Chartered Institute of Public Relations, London) για Ελλάδα και Κύπρο. Σύμβουλος Επικοινωνίας – Διαχείρισης Κρίσεων (Crisis Management) μέσω της, Legende σε πολυεθνικές εταιρείες στην Ελλάδα και στην Αγγλία. Master's in Communications – Crisis Management, Media Training, Εξειδικευμένη εκπαίδευση από το Henshall Centre, Εκπαίδευση Media Trainer, Πτυχιούχος ΤΕΙ Αθηνών Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας – Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων 1988 - Μεταπτυχιακός κύκλος Σπουδών της Ελληνικής Εταιρίας Δημοσίων Σχέσεων 1990 – Δίπλωμα Διαφήμισης του IAA (International Advertising Association) – 1992..

COM 1234 /- ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΩΝ ΣΤΑ ΜΜΕ MEDIA TRAINING

(*) : επιδότηση ΛΑΕΚ 0,45%

Στόχοι του σεμιναρίου:

- η αποτελεσματική προετοιμασία εταιρικού εκπροσώπου (spokesperson) στα Μέσα για κάθε δημοσιογραφική / δημόσια αναμέτρηση
- γνώση του τρόπου βέβαιης μεταφοράς του επιθυμητού μηνύματος στα κοινά, με την χρήση μιας αποτελεσματικής επαγγελματικής μεθοδολογίας και την παροχή συγκεκριμένων κανόνων απαντήσεων στα μέσα

Σε ποιους απευθύνεται :

- σε κάθε επαγγελματία (σύμβουλο ή στέλεχος) του χώρου του μάρκετινγκ, της εταιρικής επικοινωνίας, της διαφήμισης, των δημοσίων σχέσεων των πωλήσεων καθώς και σε κάθε στέλεχος που εκπροσωπεί ή μπορεί να εκπροσωπήσει μία εταιρία δημοσίως μέσω των ΜΜΕ
- σε Δ. Συμβούλους, Γ. Διευθυντές, Προέδρους, Πολιτικούς δημόσιου και ιδιωτικού φορέα
- σε πολιτικούς, επιχειρηματίες και καλλιτέχνες

Θεματολογία:

1. Εισαγωγή
2. Τι θέλουν τα μέσα και εσείς από μία συνέντευξη
3. The sound bite
4. Το κοινό μου
5. Πώς επικοινωνώ το μήνυμά μου σε τόσο περιορισμένο χρόνο?
6. Η down the line συνέντευξη
7. Η ζωντανή συνέντευξη
8. Η μαγνητοφωνημένη συνέντευξη
9. Η συνέντευξη πάνελ
10. Τηλεόραση
11. Ο Εταιρικός Εκπρόσωπος στα Μέσα (PR spokesperson) και η τηλεόραση
12. Ένδυση και εμφάνιση
13. Πώς θα βεβαιωθείτε ότι τα μέσα θα έρθουν πάλι.
14. Χειρισμός των μέσων σε περίοδο κρίσεων

Εισηγητής: Γιώργος Καραθάνος. Σύμβουλος Επικοινωνίας για Crisis Management και Media Trainer. Αποκλειστικός Πιστοποιημένος Εισηγητής των Σεμιναρίων του Henshall Centre, το Νο1 κέντρο εκπαίδευσης επαγγελματιών Επικοινωνίας – Δημοσίων Σχέσεων στην Μ. Βρετανία. Αντιπρόσωπος του CIPR (Chartered Institute of Public Relations, London) για Ελλάδα και Κύπρο. Σύμβουλος Επικοινωνίας – Διαχείρισης Κρίσεων (Crisis Management) μέσω της, Legende σε πολυεθνικές εταιρείες στην Ελλάδα και στην Αγγλία. Master's in Communications – Crisis Management, Media Training, Εξειδικευμένη εκπαίδευση από το Henshall Centre, Εκπαίδευση Media Trainer, Πτυχιούχος ΤΕΙ Αθηνών Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας – Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων 1988 - Μεταπτυχιακός κύκλος Σπουδών της Ελληνικής Εταιρίας Δημοσίων Σχέσεων 1990 – Δίπλωμα Διαφήμισης του IAA (International Advertising Association) – 1992..

Στόχος του Σεμιναρίου: Να καταγράψει βήμα – βήμα τη διαδικασία οργάνωσης και υλοποίησης επιτυχημένων events.

Σε ποιους απευθύνεται: Απευθύνεται σε στελέχη που ασχολούνται με το κομμάτι διοργάνωσης εκδηλώσεων ή και ατόμων που δεν ανήκουν στο κομμάτι της επικοινωνίας αλλά επιθυμούν να γνωρίζουν τα βασικά συστατικά μιας επιτυχημένης εκδήλωσης.

Θέματα που θα αναπτυχθούν:

- Οργάνωση Εκδηλώσεων
- Τύποι επικοινωνίας στο Επιχειρηματικό Περιβάλλον
- Δημόσιες Σχέσεις
 - ο Στόχοι προγραμμάτων Δημοσίων Σχέσεων
 - ο Δημιουργία πλάνου ενεργειών Δημοσίων Σχέσεων
- Βασικά Στοιχεία & Σκοποί μιας Καμπάνιας
- Βασικοί Κανόνες Γραπτής Επικοινωνίας
- Διοργάνωση Συνεδρίων
 - ο Προσυνεδριακές ενέργειες
 - ο Βασικές υπηρεσίες για τη σωστή οργάνωση του συνεδρίου
- Εκθέσεις
 - ο Κριτήρια επιλογής συμμετοχής σε μία έκθεση
 - ο Λειτουργία και χαρακτηριστικά του περίπτερου
 - ο Ενέργειες πριν, κατά τη διάρκεια και μετά την έκθεση
- Οργάνωση Συνέντευξης Τύπου
- Διοργάνωση Εκδρομών (Fieldtrips)
- Διοργάνωση Εκδήλωσης σε Ανοιχτό Χώρο
- Waste Management
- Σηματοδότηση στο Χώρο της Εκδήλωσης
- Αξιολόγηση Αποτελεσμάτων-Συστήματα Ελέγχου
- Προϋπολογισμός της Εκδήλωσης
- Η Ασφάλεια του Χώρου-Crisis Management
- Επαγγελματική Εμφάνιση
- Marketing
- Time Management
- Διαχείριση «Δύσκολων» Ανθρώπων
- Χαρακτηριστικά της «Εξαιρετικά Αποτελεσματικής» Event Manager

Εισηγήτρια: Αύρα Λυράκη, PhD στη Στρατηγική Επικοινωνία (ECMU, Brussels), M.B.A. με ειδίκευση στο International Management (University of La Verne, California) και πτυχίο από το Πάντειο Πανεπιστήμιο, με ειδίκευση στις Διεθνείς Σχέσεις. Παράλληλα εργάζεται ως Υπεύθυνη Εκδηλώσεων στη Διεύθυνση Επικοινωνίας Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς ενώ στο παρελθόν έχει εργαστεί στην EFG Eurobank Ergasias στη Διεύθυνση Ποιοτικού Ελέγχου όπου είχε αναλάβει εξ ολοκλήρου το κομμάτι του New Business Development, καθώς και στη Διεύθυνση Καταθετικών & Επενδυτικών Προϊόντων ως Υπεύθυνη Ανάλυσης Ανταγωνισμού & Έρευνας Αγοράς. Νωρίτερα εργαζόταν στο τμήμα διαφήμισης του Ραδιοφωνικού Σταθμού Jeronimo Groony, καθώς και στο Κέντρο Προώθησης Πωλήσεων. Είναι ακαδημαϊκό μέλος του Athens Institute for Education and Research, της Ελληνικής Εταιρίας Δημοσίων Σχέσεων και του Ινστιτούτου Επικοινωνίας.

XLL 2001 / GR - ΚΕΙΜΕΝΟΓΡΑΦΙΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ I: Βασικές Αρχές (Copywriting I)

Στο εργαστήρι «Κειμενογραφία Διαφήμισης» μαθαίνεις τη σημασία των λέξεων, τη διαφημιστική τους θέση, αντίθεση, σύνθεση. Τι λες και πότε; Γιατί αυτό και όχι εκείνο; Σλόγκαν, τίτλοι, jingles, ραδιοφωνικά και τηλεοπτικά σποτ ξεδιπλώνονται σε μια μοναδική λεκτική περιπλάνηση, αποκαλύπτοντας το μαγευτικό κόσμο της κειμενογραφίας. Όλα τα μυστικά και οι μέθοδοι ιδεών ώστε – γιατί όχι; – να γράψεις κι εσύ τη δική σου ιστορία στη διαφήμιση!

1. Βασικοί κανόνες κειμενογραφίας

- χρήση των λέξεων
- σύνταξη φράσεων
- μέγεθος και ύφος κειμένων στη διαφήμιση

2. Τίτλος και bodycopy

- Είδη τίτλων / ειδική χρήση ανάλογα με τις επικοινωνιακές ανάγκες
- Ενικός ή πληθυντικός
- Ιδιωματισμοί στη διαφήμιση

3. Slogan και πώς σκεφτόμαστε το κατάλληλο

4. Δελτίο Τύπου

5. Έντυπο

6. Ονοματολογία

Ποια εργαλεία χρησιμοποιούμε για να σκεφτούμε το κατάλληλο όνομα για το προϊόν / υπηρεσία

7. Κείμενο – μαγνήτης

Ποιες λέξεις ελκύουν – ποιες απωθούν. Χρήση τους δημιουργικά σε σημεία πώλησης

8. Τηλεοπτικό σποτ:

Είδη τηλεοπτικών ταινιών

- Πώς γράφουμε το σενάριο
- Πώς υπολογίζουμε τη διάρκεια

9. Ραδιοφωνικό Σποτ

- Πώς γράφεται το ραδιοφωνικό σενάριο
- Ατάκες και δημιουργική χρήση ραδιοφωνικών εκπομπών
- Εκφωνητές και demo

10. Κείμενο και χρήση του μέσου

- A. Το κείμενο που «διαβάζεται»
- B. Το κείμενο που «βλέπεται»
- Γ. Το κείμενο που «ακούγεται»

Εισηγήτρια: Τόνια Κορκά, κειμενογράφος διαφήμισης. Αποφοίτησε από το Αμερικανικό Κολλέγιο «Ανατόλια» και σπούδασε Νομική στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο. Αφού ολοκλήρωσε την άσκηση δικηγορίας, ασχολήθηκε με την αρθρογραφία και τη δημοσιογραφία, για να καταλήξει στη διαφημιστική κειμενογραφία. Εργάστηκε ως εικαστικός συντάκτης στο «Ελληνικό Σπίτι» και ως συντάκτης στο περιοδικό Glamour. Διαφημιστικά, ξεκίνησε από την Top Mage στη Θεσσαλονίκη και συνέχισε στην Αθήνα με τις εταιρίες Adel Saatchi & Saatchi και Ashley & Holmes, δουλεύοντας για μεγάλους πελάτες όπως, Coca-Cola Hellas, OTE, Cosmote, Procter & Gamble, Friesland-NOYNOY, Accessorize και Αττικό Μετρό. Έχει επαινεθεί για τη δουλειά της στα διαφημιστικά βραβεία Ermis Awards και έχει συνεργαστεί με διαφημιστικές εταιρίες, εταιρίες παραγωγής, το ραδιοφωνικό σταθμό Galaxy92 και άλλους πελάτες, ενώ έχει εργαστεί και ως διοργανώτρια πολιτιστικών εκδηλώσεων.

XLL 2102/GR - ΚΕΙΜΕΝΟΓΡΑΦΙΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ II: Από τη Θεωρία στην Πράξη (Copywriting)

Το εργαστήρι «Κειμενογραφία Διαφήμισης II» σε βάζει στα «βαθιά νερά» της διαφημιστικής κειμενογραφίας. Έτσι γράφεις τα δικά σου διαφημιστικά μηνύματα μέσα από ασκήσεις και πρακτικά παραδείγματα που σε βοηθούν να κατανοήσεις τις λεπτές διαφορές των λέξεων και των διαφόρων εννοιών. Νιώσε όλη τη μαγεία ...σαν να είσαι βασικό στέλεχος διαφημιστικής που σκέφτεται και πραγματοποιεί καμπάνιες επικοινωνίας για τα διαφημιζόμενα προϊόντα!

1. Βασικά εργαλεία σκέψης

Brainstorming – η δύναμη της ομάδας/ Το παιχνίδι των ερωτήσεων

2. Βασικοί κανόνες κειμενογραφίας

- Πώς επιλέγουμε τις κατάλληλες λέξεις
- Ποια ιδέα είναι η καλύτερη;

3. Τίτλος και bodycopy

- Ποιο κυρίως κείμενο ταιριάζει σε κάθε τίτλο

4. Slogan και λέξεις – κλειδιά για κάθε χρήση

5. Έντυπο και λέξεις – κλειδιά για κάθε χρήση

6. Ονοματολογία: Ποιο όνομα ταιριάζει στο προϊόν

7. Τηλεοπτικό σποτ: Ιδέες και πηγή έμπνευσης

- Προβολή βραβευμένων τηλεοπτικών ταινιών από το εξωτερικό και ανάλυσή τους

8. Ραδιοφωνικό Σποτ

- Τρόπος σκέψης διαφορετικών ιδεών

9. Online επικοινωνία

10. Events & Creative media σε κάθε μέσο

Εισηγήτρια: Τόνια Κορκά, κειμενογράφος διαφήμισης. Αποφοίτησε από το Αμερικανικό Κολλέγιο «Ανατόλια» και σπούδασε Νομική στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο. Αφού ολοκλήρωσε την άσκηση δικηγορίας, ασχολήθηκε με την αρθρογραφία και τη δημοσιογραφία, για να καταλήξει στη διαφημιστική κειμενογραφία. Εργάστηκε ως εικαστικός συντάκτης στο «Ελληνικό Σπίτι» και ως συντάκτης στο περιοδικό Glamour. Διαφημιστικά, ξεκίνησε από την Top Mage στη Θεσσαλονίκη και συνέχισε στην Αθήνα με τις εταιρίες Adel Saatchi & Saatchi και Ashley & Holmes, δουλεύοντας για μεγάλους πελάτες όπως, Coca-Cola Hellas, OTE, Cosmote, Procter & Gamble, Friesland-NOYNOY, Accessorize και Αττικό Μετρό. Έχει επαινεθεί για τη δουλειά της στα διαφημιστικά βραβεία Ermis Awards και έχει συνεργαστεί με διαφημιστικές εταιρίες, εταιρίες παραγωγής, το ραδιοφωνικό σταθμό Galaxy92 και άλλους πελάτες, ενώ έχει εργαστεί και ως διοργανώτρια πολιτιστικών εκδηλώσεων.

«The idea-I event»

Τα πάντα μπορούν να γίνουν δημιουργικά και ενδιαφέροντα αρκεί να υπάρχει η κατάλληλη ιδέα. Στο σεμινάριο «The idea-I event» μαθαίνεις πώς μπορείς να σκεφτείς ιδέες και μηνύματα για εκδηλώσεις κάθε είδους. Από το κείμενο της πρόσκλησης, το μήνυμα στην αφίσα, το χρώμα στην αίθουσα / στο χώρο, τα λόγια του παρουσιαστή μέχρι το αναμνηστικό δωράκι όλα «δένουν» με μία και μόνο ιδέα: αυτή που ξεχωρίζει. Αν κι εσύ πιστεύεις ότι τελικά, όλα είναι μια ιδέα ...εκδηλώσου με τα δικά σου κείμενα και αυθεντικές ιδέες!

Στη διάρκεια του σεμιναρίου γίνεται δημιουργική εξερεύνηση σε:

- **Corporate Εκδηλώσεις**
- **Παρουσίαση / Launching νέου προϊόντος**
- **Θεματικά Πάρτι**
- **Παιδικές Εκδηλώσεις**

Εισηγήτρια: Τόνια Κορκά, κειμενογράφος διαφήμισης. Αποφοίτησε από το Αμερικανικό Κολλέγιο «Ανατόλια» και σπούδασε Νομική στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο. Αφού ολοκλήρωσε την άσκηση δικηγορίας, ασχολήθηκε με την αρθρογραφία και τη δημοσιογραφία, για να καταλήξει στη διαφημιστική κειμενογραφία. Εργάστηκε ως εικαστικός συντάκτης στο «Ελληνικό Σπίτι» και ως συντάκτης στο περιοδικό Glamour. Διαφημιστικά, ξεκίνησε από την Top Mage στη Θεσσαλονίκη και συνέχισε στην Αθήνα με τις εταιρίες Adel Saatchi & Saatchi και Ashley & Holmes, δουλεύοντας για μεγάλους πελάτες όπως, Coca-Cola Hellas, OTE, Cosmote, Procter & Gamble, Friesland-NOYNOY, Accessorize και Αττικό Μετρό. Έχει επαινεθεί για τη δουλειά της στα διαφημιστικά βραβεία Ermis Awards και έχει συνεργαστεί με διαφημιστικές εταιρίες, εταιρίες παραγωγής, το ραδιοφωνικό σταθμό Galaxy92 και άλλους πελάτες, ενώ έχει εργαστεί και ως διοργανώτρια πολιτιστικών εκδηλώσεων.

«The write...TV show!»

Βλέπεις φανατικά τηλεόραση και το τηλεκοντρόλ είναι προέκταση του χεριού σου; Πιστεύεις ότι θα μπορούσες να είσαι ...πρωταγωνιστής των κειμένων που υπάρχουν σε τηλεοπτικές εκπομπές;

Στο σεμινάριο «The ...write TV show» μαθαίνεις πώς μπορείς να σκέφτεσαι και να γράφεις αυτά που ακούς και βλέπεις στην οθόνη. Κάνεις το προσωπικό σου ...ζάπινγκ σε δικές σου μοναδικές ατάκες, σλόγκαν και έξυπνα κείμενα, που θα κέρδιζαν σίγουρα μεγάλη τηλεθέαση!

Τα ...κανάλια που θα εξερευνήσουμε στο σεμινάριο:

- **reality shows**
- **καθημερινές εκπομπές**
- **παιδικές εκπομπές**
- **τηλεπαιχνίδια**
- **μουσικές εκπομπές**
- **life style shows**
- **βραδινά shows**

Εισηγήτρια: Τόνια Κορκά, κειμενογράφος διαφήμισης. Αποφοίτησε από το Αμερικανικό Κολλέγιο «Ανατόλια» και σπούδασε Νομική στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο. Αφού ολοκλήρωσε την άσκηση δικηγορίας, ασχολήθηκε με την αρθρογραφία και τη δημοσιογραφία, για να καταλήξει στη διαφημιστική κειμενογραφία. Εργάστηκε ως εικαστικός συντάκτης στο «Ελληνικό Σπίτι» και ως συντάκτης στο περιοδικό Glamour. Διαφημιστικά, ξεκίνησε από την Top Mage στη Θεσσαλονίκη και συνέχισε στην Αθήνα με τις εταιρίες Adel Saatchi & Saatchi και Ashley & Holmes, δουλεύοντας για μεγάλους πελάτες όπως, Coca-Cola Hellas, OTE, Cosmote, Procter & Gamble, Friesland-NOYNOY, Accessorize και Αττικό Μετρό. Έχει επαινεθεί για τη δουλειά της στα διαφημιστικά βραβεία Ermis Awards και έχει συνεργαστεί με διαφημιστικές εταιρίες, εταιρίες παραγωγής, το ραδιοφωνικό σταθμό Galaxy92 και άλλους πελάτες, ενώ έχει εργαστεί και ως διοργανώτρια πολιτιστικών εκδηλώσεων.

ORACLE UNIVERSITY TRAINING

YIC 1000 / Oracle Database 10g: Introduction to SQL

Description

Learn the SQL essentials using SQL Developer on Linux. This course offers students an introduction to Oracle Database 10g database technology. In this class students learn the concepts of relational databases and the powerful SQL programming language. This course provides the essential SQL skills that allow developers to write queries against single and multiple tables, manipulate data in tables, create database objects, and query meta data. In addition, the advanced features of SQL in order to query and manipulate data within the database are taught. Advanced querying and reporting techniques are explained.

This course is designed to prepare you for the corresponding **Oracle Certified Associate** exam.

Learning Outcomes

- Use SQL Statements to retrieve data from tables
- Create and manage tables, and other schema objects
- Employ SQL functions to generate and retrieve customized data
- Control privileges at the object and system level
- Run data manipulation statements (DML) to update data in the Oracle Database 10g
- Search data using Advanced Sub queries, and retrieve hierarchical data
- Retrieve row and column data from tables with the SELECT statement.
- Control user access and manage schema objects

Prerequisites:

1. Familiarity with Data Processing Concepts and Techniques
2. Ability to use a graphical user interface (GUI)

Instructor: Dennis Theofilopoulos is the Oracle University Country Leader for Greece, Cyprus and Malta; a professional computer engineer with over 20years experience in software development, system and database design and administration. He holds all Oracle Database Certifications including Oracle Database Certified Professional 9i, 10G, and 11G. He is the only Greek and one of the twenty Europeans to have achieved Oracle Database Certified Master status, which is the highest Oracle Database Certification. Beginning March 1998 and until December 2007 he has delivered more than four hundred Oracle Database courses with a student satisfaction rate of 98,9%.



YIC 2000 -Oracle Database 10g: Administration Workshop I release 2

Description

This course is your first step towards success as an Oracle professional, designed to give you a firm foundation in basic database administration. In this class, you'll learn how to install and maintain an Oracle database. You will gain a conceptual understanding of the Oracle database architecture and how its components work and interact with one another. You will also learn how to create an operational database and properly manage the various structures in an effective and efficient manner including performance monitoring, database security, user management, and backup/recovery techniques. The lesson topics are reinforced with structured hands-on practices.

This course is designed to prepare you for the corresponding **Oracle Certified Associate** exam. This course counts towards the Hands-on course requirement for the Oracle Database 10g Administrator Certification.

Learning Outcomes:

- Install Oracle Database 10g and configure a database
- Manage the Oracle instance
- Manage the Database storage structures
- Create and administer user accounts
- Perform backup and recovery of a database
- Monitor, troubleshoot, and maintain a database
- Configure Oracle Net services
- Move data between databases and files
- Back up and Recover Data
- Administer Users
- Transport Data between Databases
- Manage Data
- Configure the Network

Prerequisites: Oracle Database 10G: Introduction to SQL

Instructor: Dennis Theofilopoulos is the Oracle University Country Leader for Greece, Cyprus and Malta; a professional computer engineer with over 20years experience in software development, system and database design and administration. He holds all Oracle Database Certifications including Oracle Database Certified Professional 9i, 10G, and 11G. He is the only Greek and one of the twenty Europeans to have achieved Oracle Database Certified Master status, which is the highest Oracle Database Certification. Beginning March 1998 and until December 2007 he has delivered more than four hundred Oracle Database courses with a student satisfaction rate of 98,9%.



YIC 2001-Oracle Database 10g: Administration Workshop II release 2

Description

This course advances your success as an Oracle professional in the area of database administration. In this class, you'll learn how to configure an Oracle database for multilingual applications. You will practice various methods of recovering the database using RMAN and Flashback technology. Database performance monitoring tools will be covered, in addition to the steps to take to resolve common problems and improve performance. You will also learn how to administer a database efficiently by using database technologies such as the Resource Manager, the Scheduler, Automatic Storage Management (ASM), and VLDB features. You will learn how to efficiently move data from database to database. The lesson topics are reinforced with structured hands-on practices and a workshop.

This course is designed to prepare you for the corresponding Oracle Certified **Professional** exam.

Learn To:

- Use RMAN to create and manage backup sets and image copies
- Recover the database to a previous point in time
- Use Oracle Secure Backup to backup and recover a database
- Use Oracle's Flashback technology to recover your database
- Detect block corruptions and take appropriate measures to correct them
- Use the various Database advisors and views to monitor and improve database performance
- Control database resource usage with the Resource Manager
- Simplify management tasks by using the Scheduler
- Review database log files for diagnostic purposes
- Customize language-dependent behavior for the database and individual sessions
- Implement a secure database
- Transport data across platforms

Prerequisites Required Prerequisites: Oracle Database 10g: Administration Workshop I Release 2
Suggested Prerequisites: Knowledge of basic database administration

Instructor: Dennis Theofilopoulos is the Oracle University Country Leader for Greece, Cyprus and Malta; a professional computer engineer with over 20years experience in software development, system and database design and administration. He holds all Oracle Database Certifications including Oracle Database Certified Professional 9i, 10G, and 11G. He is the only Greek and one of the twenty Europeans to have achieved Oracle Database Certified Master status, which is the highest Oracle Database Certification. Beginning March 1998 and until December 2007 he has delivered more than four hundred Oracle Database courses with a student satisfaction rate of 98,9%.



REAL ESTATE

Περιγραφή

Η ανάπτυξη ήταν και θα παραμένει πάντα ο κινητήριος μοχλός σε κάθε οικονομική δραστηριότητα. Η σωστή διαχείρισή της καθώς και ο εντοπισμός του τι τελικά θεωρείται ευκαιρία ανάπτυξης, αποτελούν συνήθως το μεγαλύτερο πονοκέφαλο σε όλες τις εμπορικές δραστηριότητες, δεδομένου ότι οι σωστές ή μη επιλογές στην ανάπτυξη ακολουθούν την πορεία μιας επιχείρησης επί σειρά ετών. Στο πλαίσιο αυτό, η ενότητα αυτή πραγματεύεται με τη σωστή ανάπτυξη και τον εντοπισμό των ευκαιριών στην αγορά της λιανικής.

Στόχοι σεμιναρίου :

Ο βασικός στόχος του σεμιναρίου είναι να εφοδιάσει όλους τους συμμετέχοντες με εκείνα τα χαρακτηριστικά και τις γνώσεις που θα τους επιτρέψουν πρώτα απ' όλα να κατανοήσουν τις βασικές παραμέτρους και δεδομένα που αξιολογούνται προκειμένου να παρθούν αποφάσεις σχετιζόμενες με ανάπτυξη δικτύων λιανικής και να μάθουν να αναγνωρίζουν τα σημάδια εκείνα που ξεχωρίζουν ένα καλό σημείο πώλησης από ένα άριστο και να αποφεύγουν τις κακές επιλογές. Πιο σημαντικό απ' όλα πάντως θα μάθουν να προσεγγίζουν τα ανωτέρω θέματα με απλές συστημικές μεθοδολογίες, ώστε να έχουν στόχο, τρόπο και αποτέλεσμα επίτευξης των ανωτέρω και να μην βασίζονται μόνο στη διαίσθησή τους. Επίσης θα ασκηθούν με πραγματικά παραδείγματα ανάπτυξης μεγάλων εταιρειών

Αναλυτική θεματολογία

- ✓ Οι βασικές έννοιες του real estate και της λιανικής
- ✓ Στρατηγική ανάπτυξης δικτύου λιανικής (retail outlet network strategy)
- ✓ Κριτήρια επιλογής σημείων
- ✓ Βασικές αρχές ανάλυσης της ευρύτερης περιοχής (trade area analysis)
- ✓ Key Real Estate factors
- ✓ Ροές πελατείας (traffic flows) και τοποθεσία (location)
- ✓ Ανάλυση δημογραφικών στοιχείων και ανταγωνισμού
- ✓ Γεωγραφική συγκέντρωση (geographic concentration)
- ✓ Πολιτική νέων σημείων και αναβάθμιση παλαιών
- ✓ Ορθολογικοποίηση δικτύων (network rationalization)
- ✓ Αποεπένδυση (Divestment)
- ✓ Case studies

Σε ποιους απευθύνεται :

Σε στελέχη ακινήτων με αντικείμενο την ανάπτυξη και διαχείριση ακινήτων, δικτύων λιανικής, σε μεσίτες και συμβούλους ακινήτων, σε μηχανικούς που ασχολούνται με ανάπτυξη ακινήτων και δικτύων και γενικά σε κάθε στέλεχος που επιθυμεί να εντρυφήσει και να κατανοήσει πλήρως τις σχετικές έννοιες, να ασκηθεί με πραγματικά case studies και να εφοδιαστεί με όλα εκείνα τα προσόντα που θα του επιτρέψουν να ελαχιστοποιήσει τις λανθασμένες επιλογές και να αναπτύξει μια ασφαλή και τυπική μεθοδολογία που μπορεί να ακολουθεί.

Εισηγητής: Γιάννης Νινιός. Σύμβουλος Ακινήτων και Επιχειρήσεων και πιστοποιημένος εκπαιδευτής, απόφοιτος της τμήματος Διοικήσεως Επιχειρήσεων της ΑΣΟΕΕ, με ειδίκευση στο Marketing και πολυετή επαγγελματική εμπειρία σε τρεις από τις μεγαλύτερες εμπορικές πολυεθνικές επιχειρήσεις που λειτουργούν στην Ελλάδα στο χώρο των πετρελαίων και του λιανικού εμπορίου (Mobil Oil Hellas, BP Hellas και Starbucks Coffee – Μαρινόπουλος Group of companies). Έχει εργαστεί στα τμήματα Marketing, Strategic Planning & Implementation, Finance, Sales, Dealers Management και Real Estate & Development των επιχειρήσεων αυτών και έχει παρακολουθήσει πολλά εκπαιδευτικά προγράμματα στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός του σεμιναρίου είναι η εξοικείωση με τις αρχές και τη μεθοδολογία αξιολόγησης και διαπραγμάτευσης μικρών ή μεγαλύτερων ακινήτων που ενδέχεται να αποκτηθούν για την αποκόμιση τακτικών εισοδημάτων (μισθωμάτων). Το σεμινάριο σχεδιάστηκε έτσι ώστε με απόλυτα κατανοητές, αλλά όχι απλοϊκές συστάσεις, να συνδράμει στις προσπάθειες όλων των εμπλεκόμενων μερών σε επενδύσεις ακινήτων εισοδήματος.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το σεμινάριο απευθύνεται σε στελέχη εταιριών αρμόδια για τη Αξιολόγηση επενδύσεων σε ακίνητα ή τη διαχείριση χαρτοφυλακίου ακινήτων, αξιολογητές επενδυτικών προτάσεων συμβούλων/ μελετητές του Δημοσίου και των Ο.Τ.Α., μεσίτες/ συμβούλους ακινήτων, εκτιμητές ακινήτων, μηχανικούς, ιδιώτες επενδυτές κ.α.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

- | | |
|---|--|
| ✓ Κατηγοριοποίηση Αποδόσεων Ακινήτων. | ✓ Τακτική Διαπραγματεύσεων. |
| ✓ Κατάσταση Περιοχής και Ακινήτου. | ✓ Σημεία Διαπ/ων που Χρήζουν Προσοχής. |
| ✓ Συμβόλαιο Αγοράς και Μισθωτήριο. | ✓ Σημεία Διαπ/ων που Συχνά Αγνοούνται. |
| ✓ Καθαρή Παρούσα Αξία. | ✓ Ειδικές Περιπτώσεις Διαπ/ων. |
| ✓ Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης. | ✓ Αξιολόγηση και Διαπραγμάτευση σε ακίνητα Χωρίς Μισθωτή |
| ✓ Άλλοι Δείκτες Αξιολόγησης Ακινήτων Εισοδήματος. | ✓ Που εντοπίζονται πωλητές σε δεινή διαπραγματευτική θέση. |
| ✓ Χρηματοδότηση Εξαγορών. | ✓ Συλλογικές Επενδύσεις εντός χρηματιστηρίου |
| ✓ Φορολογική Αντιμετώπιση. | ✓ Συλλογικές Επενδύσεις εκτός χρηματιστηρίου |
| ✓ Ρόλος των Μεσιτών - Συμβούλων. | ✓ Παραδείγματα Αξιολογήσεων σε excel |

Εισηγητής: ΣΤΕΛΙΟΣ ΠΙΚΗΣ, Είναι Development Planning Manager στην OTEestate A.E. - Όμιλος ΟΤΕ και επίσης εκπρόσωπος για θέματα Real Estate στην Ελλάδα του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Επιμελητηρίου, πρώην μέλος του Institute of Revenues Ratings and Valuations (IRRV) και νυν μέλος του Ελληνικού Ινστιτούτου Εκτιμητικής (ΕΛΙΕ). Προ της τρέχουσας απασχόλησης του στην OTEestate εργάστηκε και σε άλλες εταιρίες με ενεργό ρόλο στον κλάδο των ακινήτων. Συγκεκριμένα διετέλεσε Project Manager Real Estate Division στη Διαδικασία Α.Ε. Σύμβουλοι Επιχειρήσεων - Όμιλος Τραπέζης Πειραιώς και Head of International Department στη Δανός & Συνεργάτες Α.Ε. Σύμβουλοι Ακινήτων. Είναι τέλος κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου MSc in Business Economics, με ειδίκευση στην αξιοποίηση παγίων, από το University of Manchester Institute of Science and Technology (UMIST) καθώς και προπτυχιακού τίτλου BSc in Mathematics with Economics από το University College of London (UCL).

ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

I. ΑΓΟΡΑΠΩΛΗΣΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

- Έλεγχος τίτλων ιδιοκτησίας
- Κατάρτιση – υπογραφή προσυμφώνου
- Κατάρτιση-υπογραφή οριστικής συμβολαιογραφικής πράξης
- Παράδοση ακινήτου-αναβλητικές και διαλυτικές αιρέσεις
- Μεταγραφή-υποθηκοφυλακείο-κτηματολόγιο-κτηματολογικές εγγραφές
- Πίστωση τιμήματος – εξασφάλιση καταβολής πιστωθέντος τιμήματος

II. ΜΙΣΘΩΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

- Αστικές μισθώσεις
- Μισθώσεις επαγγελματικής στέγης
- Απόδοση χρήσης μισθίου ακινήτου-οικονομικές διατάξεις

Γιάννης Αποστολίδης, PhD. Δικηγόρος παρ' Αρείω Πάγω με ειδίκευση στο Δίκαιο Επιχειρήσεων. Δικηγoreί στην Αθήνα επί 35 έτη. Έχει διατελέσει επί 28 χρόνια δικηγόρος και Διευθυντής Δικαστικού της MOBIL OIL HELLAS AE και της BP HELLAS ΑΕΕΠ. Έχει διδάξει επί πολλά χρόνια δίκαιο επιχειρήσεων στο Deree College, στο University of La Verne, στο Robert Morris College και στο Hellenic American University. Σήμερα διδάσκει Εργατικό Δίκαιο στην ΕΕΔΕ.

ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

- ❖ Αγοραπωλησίες Μεταξύ Ιδιωτών
- ❖ Πώληση Ακινήτων από & σε Εταιρίες
- ❖ Φορολογία κοινής μίσθωσης σε φυσικά και νομικά πρόσωπα
- ❖ Φορολογικά Σημεία που χρήζουν προσοχής όταν μισθώνονται ακίνητα
- ❖ Φορολόγηση στη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων
- ❖ Α.Ε. και Αμοιβαία Κεφάλαια Ακίνητης Περιουσίας

Εισηγητής: Στέλιος Πικής, MSc in Business Economics, με ειδίκευση στην αξιοποίηση παγίων, University of Manchester Institute of Science and Technology (UMIST). Development Planning Manager στην OTEestate A.E. - Όμιλος ΟΤΕ και επίσης εκπρόσωπος για θέματα Real Estate στην Ελλάδα του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Επιμελητηρίου, και μέλος του Ελληνικού Ινστιτούτου Εκτιμητικής (ΕΛΙΕ). Έχει διατελέσει Project Manager Real Estate Division στη Διαδικασία Α.Ε. Σύμβουλοι Επιχειρήσεων - Όμιλος Τραπέζης Πειραιώς και Head of International Department στη Δανός & Συνεργάτες Α.Ε. Σύμβουλοι Ακινήτων.

Περιγραφή

Η προώθηση των ακινήτων και η εξεύρεση είτε υποψηφίων αγοραστών/ πωλητών/ επενδυτών μισθωτών και γενικά κάθε μορφής χρήστη/ ιδιοκτήτη ακίνητης περιουσίας, γίνεται συνήθως εμπειρικά. Η συστημική και επαγγελματική προσέγγιση όμως της όλης διαδικασίας καθώς και συγκέντρωση όλων εκείνων των διαπιστευτηρίων που θα καταστήσουν ένα επαγγελματικό ακίνητο εκμεταλλεύσιμο, πρέπει να γίνεται σωστά με επαρκή προετοιμασία και με γνώση όλων των ιδιαιτέρων συνθηκών που επικρατούν τόσο στην άμεση περιοχή τους ακινήτου όσο και στην ευρύτερη μακροοικονομία.

Στόχοι σεμιναρίου :

Ο βασικός στόχος του σεμιναρίου είναι να εφοδιάσει όλους τους συμμετέχοντες με εκείνα τα χαρακτηριστικά και τις γνώσεις που θα τους επιτρέψουν να κατανοήσουν πρώτα απ όλα το ακίνητο που θέλουν να προωθήσουν προς εκμετάλλευση στην αγορά, τις ιδιαιτερότητές του, το πελατειακό κοινό στο οποίο απευθύνονται και να σχεδιάσουν με επαγγελματικό τρόπο όλες τις ενέργειες που θα απαιτηθούν ώστε να προσελκύσουν τον κατάλληλο χρήστη/ ιδιοκτήτη , στη σωστή τιμή/ αξία ώστε να ολοκληρωθεί μια επιτυχημένη και μακροχρόνια συναλλαγή/ συνεργασία

Αναλυτική θεματολογία

- ✓ Κατανόηση του ακινήτου και των ιδιαιτεροτήτων του
- ✓ Λήψη όλων των πολεοδομικών, νομικών και χρηστικών εγγράφων που απαιτούνται για την επαγγελματική διαχείριση και προώθηση ακινήτων
- ✓ Αποσαφήνιση της επενδυτικής μας στρατηγικής με μεσοπρόθεσμο ορίζοντα και σύνταξη πλάνου χειρισμού και αξιοποίησης ακινήτων
- ✓ Η ανάγκη σχεδιασμού και στρατηγικής επιβάλλεται σε όλους τους καιρούς
- ✓ Στοχοθέτηση για το target group που απευθυνόμαστε
- ✓ Ο ρόλος των συμβούλων ακινήτων στην προώθηση του ακινήτου
- ✓ Η παροχή ολοκληρωμένης υπηρεσίας από πλευράς του συμβούλου ακινήτων
- ✓ Η διαδικασία επιλογής συμβούλου ακινήτων (όπου απαιτείται)
- ✓ Σύγχρονα μέσα διαφήμισης του ακινήτου
- ✓ Η ανάγκη λήψης συγκριτικών στοιχείων
- ✓ Πιθανοί κίνδυνοι από την ανάθεση προώθησης ακινήτου σε τρίτους (εκτός αγοράς real estate) εμπλεκόμενους
- ✓ Η «εμπλοκή» διαδικασίας εκτίμησης ενός ακινήτου και προώθησής του από το ίδιο πρόσωπο.

Σε ποιους απευθύνεται :

Σε στελέχη ακινήτων με αντικείμενο την ανάπτυξη και διαχείριση ακινήτων, δικτύων λιανικής, σε μεσίτες και συμβούλους ακινήτων, σε μηχανικούς που ασχολούνται με ανάπτυξη ακινήτων, σε κατασκευαστές, σε στελέχη ΟΤΑ και Δημόσιες υπηρεσίες που θέλουν να διαχειριστούν και να προωθήσουν με επαγγελματικό τρόπο τα ακίνητά τους και γενικά σε κάθε στέλεχος που επιθυμεί να εντυπώσει και να κατανοήσει πλήρως τις σχετικές έννοιες, να ασκηθεί με πραγματικά case studies και να εφοδιαστεί με όλα εκείνα τα προσόντα που θα του επιτρέψουν να ελαχιστοποιήσει τις λανθασμένες επιλογές και να αναπτύξει μια ασφαλή και τυπική μεθοδολογία που μπορεί να ακολουθεί.

Εισηγητής: Γιάννης Νινιός. Σύμβουλος Ακινήτων και Επιχειρήσεων και πιστοποιημένος εκπαιδευτής, απόφοιτος της τμήματος Διοικήσεως Επιχειρήσεων της ΑΣΟΕΕ, με ειδίκευση στο Marketing και πολυετή επαγγελματική εμπειρία σε τρεις από τις μεγαλύτερες εμπορικές πολυεθνικές επιχειρήσεις που λειτουργούν στην Ελλάδα στο χώρο των πετρελαίων και του λιανικού εμπορίου (Mobil Oil Hellas, BP Hellas και Starbucks Coffee – Μαρινόπουλος Group of companies). Έχει εργαστεί στα τμήματα Marketing, Strategic Planning & Implementation, Finance, Sales, Dealers Management και Real Estate & Development των επιχειρήσεων αυτών και έχει παρακολουθήσει πολλά εκπαιδευτικά προγράμματα στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός του σεμιναρίου είναι η **γνωριμία του χώρου των εκτιμητών και των εκτιμήσεων αξιών ακινήτων, η εισαγωγή σε βασικές προϋποθέσεις, έννοιες και αρχές και η εξοικείωση με τις 5 βασικές μεθόδους εκτίμησης αξιών ακινήτων**. Το σεμινάριο σχεδιάστηκε έτσι ώστε με 4 τρίωρα να παρέχει την βάση κατανόησης σε ολόκληρη την διαδικασία εκτίμησης, από την φάση της προσφοράς και ανάθεσης της εργασίας, μέχρι την παράδοση του τελικού τεύχους. Έτσι, κατά την διάρκεια του σεμιναρίου θα πραγματοποιηθούν case studies και θα δοθεί υλικό που θα αφορά σε πραγματικές εκτιμήσεις που έχουν διενεργηθεί από την Geoaxis property & valuation services (www.geoaxis.gr).

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το σεμινάριο απευθύνεται σε Μηχανικούς, οικονομολόγους, τραπεζικούς υπαλλήλους, αξιολογητές επενδυτικών προτάσεων συμβούλων/ μελετητές του Δημοσίου και των Ο.Τ.Α., μεσίτες/ συμβούλους ακινήτων, ιδιώτες επενδυτές και στελέχη εταιριών που θέλουν να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους σε ζητήματα εκτίμησης αξιών ακινήτων.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

3/5/10

Γνωριμία με το αντικείμενο
Σκελετός σεμιναρίου
Εισαγωγή στην αγορά εκτιμήσεων &
εκτιμητών στη χώρα μας
Εκπαίδευση & Πιστοποίηση
Νομικό πλαίσιο
Φορείς & Εταιρίες
Διεθνές περιβάλλον
R.I.C.S.

5/5/10

Διαδικασία ανάθεσης εκτίμησης
Παραδοχές εκτίμησης
Βάση εκτιμώμενης αξίας
Αυτοψίες
Περιεχόμενα τεύχους εκτίμησης
Εκτιμητική Αβεβαιότητα
Παραδείγματα εκτιμήσεων Geoaxis

10/5/10

Γνωριμία με τις 5 βασικές εκτιμητικές μεθόδους
Comparative Method
Residual Method
Depreciated Replacement Cost
Investment Method
Profits Method

12/5/10

Εμβάθυνση βασικών εκτιμητικών μεθόδων
Case studies
Παραδείγματα εκτιμήσεων Geoaxis

Εισηγητής: Γιάννης Ξυλάς ATM, MSc, FRICS, Κάτοχος MSc in Real Estate - The University of Reading, Dipl. in Surveying - The College of Estate Management και Διπλωματούχος Τοπογράφος Μηχανικός - Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης. Fellow του The Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Επιμελητής Ειδικής Επιστημονικής Επιτροπής ΤΕΕ/ΑΤΜ σχετική με την εκτίμηση αξίας ακινήτων. Εργασιακή εμπειρία αποκλειστικά στο χώρο της ακίνητης περιουσίας με σημαντικούς σταθμούς την DTZ στην Ελλάδα και στην Αγγλία, την McDonald's και Goody's, την ΓΑΙΑΟΣΕ, την SISIMs.p.a., και σήμερα την GEOAXIS property & valuation services (www.geoaxis.gr) που αποτελεί ιδιόκτητη εταιρία.

ΚΟΙΝΩΦΕΛΕΙΣ ΜΗ ΚΕΡΔΟΣΚΟΠΙΚΟΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ

ΚΟΙΝΩΦΕΛΕΙΣ ΜΗ ΚΕΡΔΟΣΚΟΠΙΚΟΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ

Σωματεία, Σύλλογοι, Αστικές μη κερδοσκοπικές εταιρείες

(*) : επιδότηση ΛΑΕΚ 0,45%

Σκοπός

Η θεματική σειρά μαθημάτων - εργαστηρίων επιδιώκει να γνωρίσει σε κάθε συμμετέχοντα τις θεμελιώδεις εκείνες αρχές, πληροφορίες και πρακτικές που είναι απαραίτητες για τη δημιουργία, οργάνωση και επιβίωση ενός μη κερδοσκοπικού νομικού προσώπου. Προκειμένου να επιτευχθεί ο σκοπός, εκτός της βασικής εισηγήτριας, θα υπάρξουν συν-εισηγητές στις εξής ενότητες: νομικά θέματα (δικηγόρος), φοροτεχνικά ζητήματα (λογιστής), οπτική επικοινωνία (γραφίστας), διοικητικά και διαχειριστικά ζητήματα (σύμβουλος επιχειρήσεων).

Θεματικές

NPF 2001 - ΣΥΣΤΑΣΗ & ΖΗΤΗΜΑΤΑ ΟΠΤΙΚΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ (16 ώρες)

1/3, 3/3, 8/3, 10/3 • 17:30-21:30

- (α) Νομικά και Φοροτεχνικά ζητήματα.
- (β) «Εταιρική» εικόνα.
- (γ) Έδρα.

NPF 2002 - ΟΡΓΑΝΩΣΗ, ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ, ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕ ΤΟ ΚΟΙΝΟ (12 ώρες)

15/3, 17/3, 22/3 • 17:30-21:30

- (α) Επιλογή προσωπικού.
- (β) Εξοπλισμός και Πρώτες Πρακτικές Ανάγκες.
- (γ) Εκπαίδευση προσωπικού (εσωτερική).

NPF 2003 - ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΠΟΡΩΝ (16 ώρες)

19/4, 21/4, 26/4, 28/4 • 17:30-21:30

- (α) Κεφάλαιο.
- (β) Χορηγίες, Επιδοτήσεις, Επιχορηγήσεις.
- (γ) Παραγωγή πολιτιστικών αγαθών.

NPF 2004 - ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΣΕ ΕΘΝΙΚΟ & ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΠΙΠΕΔΟ (16 ώρες)

10/5, 12/5, 17/5, 19/5 • 17:30-21:30

- (α) Αναγκαιότητα ή μη;
- (β) Ευρωπαϊκά, Ευρωμεσογειακά Προγράμματα.
- (γ) Δημιουργία ευκαιριών για ανταλλαγές.

Μέσα: Θεωρητική κατάρτιση, ενημέρωση για τα τρέχοντα δεδομένα, παρουσίαση περιπτώσεων, μελέτη περιπτώσεων για πρακτική άσκηση.

Αποτελέσματα

Οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν γνώσεις και πρακτική εμπειρία στα εξής:

- πώς δημιουργούμε από το μηδέν ένα μη κερδοσκοπικό νομικό πρόσωπο,

- πώς διαμορφώνουμε την εικόνα του βήμα - βήμα,
- πώς εξασφαλίζουμε την κανονική και απαρακώλυτη εξέλιξη του (ζητήματα νομικά, φοροτεχνικά, οικονομικά),
- πώς καταρτίζουμε τη στρατηγική και τις τακτικές για τη διασφάλιση της οικονομικής ανεξαρτησίας του προσώπου,
- πώς δημιουργούμε και καλλιεργούμε τις σχέσεις με το κοινό («πελάτες»),
- τις πηγές ενημέρωσης για τις δυνατότητες συνεργασιών σε εθνικό και διεθνές επίπεδο,
- τη σημασία και την ουσία της ύπαρξης και ορθής λειτουργίας κοινωφελών μη κερδοσκοπικών νομικών προσώπων.

Σε ποιους απευθύνεται

Στελέχη και Προσωπικό / Εθελοντές μη κερδοσκοπικών φορέων (πολιτιστικοί και φιλανθρωπικοί σύλλογοι / σωματεία / αστικές μη κερδοσκοπικές εταιρείες, μουσεία, ιδιωτικές συλλογές), Project Managers στο χώρο του πολιτισμού, Εκπρόσωποι γραφείων που αντιπροσωπεύουν καλλιτέχνες και καλλιτεχνικά σχήματα, Εκπαιδευτικοί που αναλαμβάνουν την οργάνωση πολιτιστικών εκδηλώσεων στην Α)βάθμια και Β)βάθμια εκπαίδευση, Υπεύθυνοι Πολιτιστικών Θεμάτων στα Γραφεία και τις Διευθύνσεις Εκπαίδευσης, Υπεύθυνοι για χορηγικά θέματα σε εταιρείες, επιχειρήσεις κ.λπ., Υπεύθυνοι Πολιτιστικών Θεμάτων σε Ο.Τ.Α., Νομαρχίες, Περιφέρειες, Αναπτυξιακές Εταιρείες, Υπεύθυνοι Marketing, Διαφήμισης, Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων σε επιχειρήσεις και οργανισμούς, Φοιτητές / Αποφοίτους Σχολών Πολιτιστικής Διαχείρισης, Πολιτισμικής Τεχνολογίας κ.ά., Αποφοίτους της Εθνικής Σχολής Δημόσιας Διοίκησης που απασχολούνται σε θέσεις που σχετίζονται με τον πολιτισμό, Διπλωμάτες, Ακολούθους Τύπου και Μορφωτικούς Ακολούθους Πρεσβειών, κάθε επαγγελματία που σχετίζεται με τη διοργάνωση πολιτιστικών δράσεων / εκδηλώσεων σε επίπεδο εθνικό, διακρατικό, διεθνές.

Εισηγήτρια: ΒΑΣΙΛΕΙΑ ΚΑΤΣΑΝΗ. Φοίτησε στην Ιατρική Σχολή του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών. Έχει συνεργασθεί με ιδρύματα και πολιτιστικούς φορείς στην Ελλάδα και το εξωτερικό, και έως σήμερα προσφέρει εθελοντική εργασία σε νομικά πρόσωπα ιδιωτικού και δημοσίου δικαίου. Η προϋπηρεσία της αναφέρεται στο Υπουργείο Πολιτισμού, στο Γραφείο Ποιότητας Ζωής, και στη Jack Morton Public Events, εταιρεία παραγωγής των Τελετών Έναρξης και Λήξης των Ολυμπιακών Αγώνων ΑΘΗΝΑ 2004. Το έτος 2005 δημιούργησε το γραφείο σχεδιασμού και εφαρμογής πολιτισμικών προγραμμάτων ΑΝΑΠΛΟΥΣ, χάριν του οποίου έχουν αναπτυχθεί συνεργασίες με το Οικουμενικό Πατριαρχείο, τα Υπουργεία Πολιτισμού και Αιγαίου, το Μορφωτικό Ίδρυμα Εθνικής Τραπέζης, το Κοινωφελές Ίδρυμα Αλέξανδρος Σ. Ωνάσης, Αναπτυξιακές Εταιρείες, καθώς και νομικά και φυσικά πρόσωπα που σχετίζονται με τη σύγχρονη πολιτισμική παραγωγή του ελληνισμού. Είναι μέλος του εθνικού δικτύου του Ευρωμεσογειακού Ιδρύματος Anna Lindh για το Διάλογο μεταξύ των Πολιτισμών. Επιλεκτικά διδάσκει σε σεμινάρια που αφορούν εκπαίδευση προσωπικού σε θέματα επικοινωνίας.

SPECIAL TOPIC

XPC 1000 / -INTRODUCTION TO CLINICAL RESEARCH

(*) : επιδότηση ΛΑΕΚ 0,45%

Target: The course will go through the main aspects of clinical research. The attendees will learn what clinical research is, the rules and regulations under which it is executed, top level insight in 5 therapy areas and best practices in the field. All topics will feature professionals with years of experience on the subject.

Who should attend:

- University graduates planning to apply to the medical department of pharmaceutical companies
- New pharmaceutical company medical department or collaborative research group employees
- Medical doctors and nurses who wish to understand more about clinical research
- Pharmaceutical company sales and marketing employees who wish to target their career to clinical research

Topics to be addressed:

1. Course Overview, History and Development of Clinical Research
2. Good Clinical Practice (ICH), Subject participation and informed consent
3. Laws and Regulations (EMA, FDA and EOC Directives)- Subcategories of clinical trials (interventional, non-interventional, epidemiology, research studies etc)
4. Regulatory requirements and submissions
5. Clinical Research Operations I (study set up, monitoring, SDV, CRF completion)
6. Clinical Research Operations II (Budget, drug accountability, Queries, Study report)
7. Clinical Research Strategy I: Feasibility, Site Selection
8. Strategy II: Patient Recruitment, Retention
9. Neurology Trials
10. Oncology Trials
11. Rheumatology Trials
12. Respiratory Trials
13. Cardiovascular Trials
14. Pharmaco-economics
15. Statistical Considerations
16. Audits
17. Office Organization and Filing
18. Pharmaco-vigilance
19. Protocol Writing
20. Current Roles in the Pharma industry

Instructor: Konstantina Papageorgiou was born in Athens in 1979. She completed the International Baccalaureate program at the Moraitis School and she then studied Genetics (B.Sc.) at University College London. In 2003, she completed her PhD at the Molecular Pathology Department of University College, London. She has since worked in Greece, in the field of Clinical Research for Pharmaceutical Companies.

ΨΥΧΙΑΤΡΟΔΙΚΑΣΤΙΚΗ: Ψυχιατρική & Νομικό Πλαίσιο

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται σε επαγγελματίες ψυχικής υγείας, κοινωνικών υπηρεσιών και σε λειτουργούς του νομικού και του δικαστικού κλάδου.

Περιγραφή

Η ψυχιατροδικαστική ή δικαστική ψυχιατρική αποτελεί τον επιστημονικό κλάδο που ασχολείται με ζητήματα που άπτονται τόσο της ψυχιατρικής όσο και της νομικής επιστήμης, στοιχειοθετώντας την ειδικότητα που ασχολείται με την ψυχιατρική ή ψυχολογική εκτίμηση ατόμων τα οποία εμπλέκονται στη δικαιοδοσία της δικαστικής αρχής.

Τα ζητήματα αφορούν τόσο στο αστικό δίκαιο (π.χ. αναγκαστική νοσηλεία και θεραπεία, ικανότητα για δικαιοπραξία, δικαστική συμπαράσταση, επιμέλεια τέκνου) αλλά και στο ποινικό δίκαιο (εκτίμηση επικινδυνότητας, καταλογισμός, αντιμετώπιση ψυχικά διαταραγμένων παραβατών).

Σκοπός του σεμιναρίου, το οποίο έχει ενότητες που αφορούν τόσο στους ενήλικες όσο και στο παιδί και στην οικογένεια, είναι να παρουσιαστεί διεξοδική βιβλιογραφική αναφορά για τα κυριότερα ψυχιατροδικαστικά θέματα, να δοθούν πρακτικές οδηγίες για τον τρόπο εκτίμησης των περιστατικών, της συγγραφής της ψυχιατροδικαστικής έκθεσης και της παρουσίας στο δικαστήριο.

ΕΙΣΗΓΗΤΕΣ

Το σεμινάριο θα φιλοξενήσει εισηγήσεις από ψυχίατρο ενηλίκων, ψυχίατρο παιδιού και εφήβου, ψυχολόγο, εκπροσώπους του νομικού χώρου και των κοινωνικών υπηρεσιών.

Θέματα Αστικού και Ποινικού Κώδικα

- Καταλογισμός εγκληματικής πράξης
- Ικανότητα για δικαιοπραξία-Δικαστική συμπαράσταση- Ικανότητα σύνταξης διαθήκης
- Χρήση τοξικών ουσιών (Θέματα Ποινικού και Αστικού κώδικα)
- Τεχνική Συνεντεύξεων- Διαδραστικά εργαστήρια (workshops)
- Συγγραφή έκθεσης Ψυχιατρικής Πραγματογνωμοσύνης για το Ποινικό και το Αστικό Δικαστήριο
- Το δικαστικό σύστημα στην Ελλάδα και βασικές Αρχές Δικαίου.

Εισηγητής: Χρήστος Τσόπελας είναι ψυχίατρος ενηλίκων, πτυχιούχος Ιατρικής Αθηνών. Ειδικεύτηκε στο Αιγινήτειο Νοσοκομείο και σε νοσοκομεία του Λονδίνου της Αγγλίας, έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στη Μεθοδολογία Έρευνας στη Ψυχιατρική στο Ινστιτούτο της Ψυχιατρικής στο Λονδίνο και διετέλεσε διευθυντής Ψυχιατρικού Τομέα Κοινοτικής και ενδονοσοκομειακής φροντίδας στο South London and Maudsley NHS Trust. Εργάζεται ως Επιμελητής Α΄ ΕΣΥ και είναι υποψήφιος διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Αθηνών. Είναι ιδρυτικό μέλος του κλάδου Ψυχιατροδικαστικής και διατελεί γραμματέας του κλάδου Ψυχιατροδικαστικής της Ελληνικής Ψυχιατρικής Εταιρείας. Έχει συγγράψει στο βιβλίο «Ψυχιατροδικαστική», εκδόσεις Πασχαλίδη 2008, και μεταφράσει στα ελληνικά την κλίμακα "HCR-20 Εκτίμηση επικινδυνότητας για την εκδήλωση βίαιης συμπεριφοράς" εκδόσεις ΒΗΤΑ. Μεταξύ άλλων ημερίδων και σεμιναρίων, πρόσφατα οργάνωσε και ολοκλήρωσε με επιτυχία πρόγραμμα στο πλαίσιο του Ε.Π Υγεία-Πρόνοια 2000-2006, με θέμα: «Θέματα Ψυχιατροδικαστικής και Ψυχιατροδικαστική πραγματογνωμοσύνη».

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται σε επαγγελματίες ψυχικής υγείας, κοινωνικών υπηρεσιών και σε λειτουργούς του νομικού και του δικαστικού κλάδου.

Περιγραφή

Η ψυχιατροδικαστική ή δικαστική ψυχιατρική αποτελεί τον επιστημονικό κλάδο που ασχολείται με ζητήματα που άπτονται τόσο της ψυχιατρικής όσο και της νομικής επιστήμης, στοιχειοθετώντας την ειδικότητα που ασχολείται με την ψυχιατρική ή ψυχολογική εκτίμηση ατόμων τα οποία εμπλέκονται στη δικαιοδοσία της δικαστικής αρχής.

Τα ζητήματα αφορούν τόσο στο αστικό δίκαιο (π.χ. αναγκαστική νοσηλεία και θεραπεία, ικανότητα για δικαιοπραξία, δικαστική συμπαράσταση, επιμέλεια τέκνου) αλλά και στο ποινικό δίκαιο (εκτίμηση επικινδυνότητας, καταλογισμός, αντιμετώπιση ψυχικά διαταραγμένων παραβατών).

Σκοπός του σεμιναρίου, το οποίο έχει ενότητες που αφορούν τόσο στους ενήλικες όσο και στο παιδί και στην οικογένεια, είναι να παρουσιαστεί διεξοδική βιβλιογραφική αναφορά για τα κυριότερα ψυχιατροδικαστικά θέματα, να δοθούν πρακτικές οδηγίες για τον τρόπο εκτίμησης των περιστατικών, της συγγραφής της ψυχιατροδικαστικής έκθεσης και της παρουσίας στο δικαστήριο.

ΕΙΣΗΓΗΤΕΣ

Το σεμινάριο θα φιλοξενήσει εισηγήσεις από ψυχίατρο ενηλίκων, ψυχίατρο παιδιού και εφήβου, ψυχολόγο, εκπροσώπους του νομικού χώρου και των κοινωνικών υπηρεσιών.

Ψυχιατροδικαστικά θέματα Παιδιού και Εφήβου

- Εκτίμηση σεξουαλικής κακοποίησης Ανηλίκου.
- Παραβατικότητα Ανηλίκου και εκτίμηση επικινδυνότητας
- Εκτίμηση Ανάθεσης Επιμέλειας ανηλίκου: Συνέντευξη γονέα και Συνέντευξη παιδιού
- Συγγραφή έκθεσης παιδοψυχιατρικής πραγματογνωμοσύνης
- Νομικά θέματα σε περιπτώσεις διαζυγίου και επιμέλειας τέκνου στο οικογενειακό δίκαιο
- Νομικά θέματα σε περιπτώσεις κακοποίησης ανηλίκου και ενδοοικογενειακής βίας
- Η διενέργεια της κοινωνικής έρευνας σε περιπτώσεις επιμέλειας και κακοποίησης ανηλίκου.

Εισηγητής: Απόστολος Βούρδας, παιδοψυχίατρος, διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Αθηνών. Ειδικεύτηκε στο Κέιμπριτζ της Αγγλίας και στο Ινστιτούτο της Ψυχιατρικής στο Λονδίνο και διετέλεσε διευθυντής παιδοψυχιατρικού τμήματος στο Maudsley Hospital. Εργάζεται ως έμμισθος διδάσκοντας στην Ιατρική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών και είναι πραγματογνώμονας για το Πρωτοδικείο των Αθηνών και Πειραιώς. Διατελεί γραμματέας του κλάδου Ψυχιατροδικαστικής της Ελληνικής Ψυχιατρικής Εταιρείας και έχει οργανώσει και παρουσιάσει πλήθος ημερίδων και σεμιναρίων σε θέματα κακοποίησης ανηλίκου και επιμέλειας τέκνου. Έχει συγγράψει στα βιβλία «Ψυχιατροδικαστική», εκδόσεις Βήτα και « Ο Κύκλος της Κακοποίησης», εκδόσεις Αρχιπέλαγος.

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται σε επαγγελματίες ψυχικής υγείας, κοινωνικών υπηρεσιών και σε λειτουργούς του νομικού και του δικαστικού κλάδου.

Περιγραφή

Η ψυχιατροδικαστική ή δικαστική ψυχιατρική αποτελεί τον επιστημονικό κλάδο που ασχολείται με ζητήματα που άπτονται τόσο της ψυχιατρικής όσο και της νομικής επιστήμης, στοιχειοθετώντας την ειδικότητα που ασχολείται με την ψυχιατρική ή ψυχολογική εκτίμηση ατόμων τα οποία εμπλέκονται στη δικαιοδοσία της δικαστικής αρχής.

Τα ζητήματα αφορούν τόσο στο αστικό δίκαιο (π.χ. αναγκαστική νοσηλεία και θεραπεία, ικανότητα για δικαιοπραξία, δικαστική συμπαράσταση, επιμέλεια τέκνου) αλλά και στο ποινικό δίκαιο (εκτίμηση επικινδυνότητας, καταλογισμός, αντιμετώπιση ψυχικά διαταραγμένων παραβατών).

Σκοπός του σεμιναρίου, το οποίο έχει ενότητες που αφορούν τόσο στους ενήλικες όσο και στο παιδί και στην οικογένεια, είναι να παρουσιαστεί διεξοδική βιβλιογραφική αναφορά για τα κυριότερα ψυχιατροδικαστικά θέματα, να δοθούν πρακτικές οδηγίες για τον τρόπο εκτίμησης των περιστατικών, της συγγραφής της ψυχιατροδικαστικής έκθεσης και της παρουσίας στο δικαστήριο.

ΕΙΣΗΓΗΤΕΣ

Το σεμινάριο θα φιλοξενήσει εισηγήσεις από ψυχίατρο ενηλίκων, ψυχίατρο παιδιού και εφήβου, ψυχολόγο, εκπροσώπους του νομικού χώρου και των κοινωνικών υπηρεσιών.

Ψυχιατροδικαστικά θέματα ενηλίκων: Εκτίμηση επικινδυνότητας

- Διαφορές νομικής –ψυχιατρικής επικινδυνότητας η έννοια και η σημασία τους
- Εκτίμηση επικινδυνότητας απαραίτητα στοιχεία προς συλλογή
- Εκτίμηση επικινδυνότητας ψυχομετρικά εργαλεία και η αξία τους
- Επικινδυνότητα και χρήση ουσιών
- Ψυχιατρικές –ψυχολογικές παράμετροι επικινδυνότητας
- Χρήση ψυχομετρικών εργαλείων στην ψυχιατροδικαστική εκτίμηση.

Εισηγητής: Χρήστος Τσόπελας, ψυχίατρος ενηλίκων, πτυχιούχος Ιατρικής Αθηνών. Ειδικεύτηκε στο Αιγινήτειο Νοσοκομείο και σε νοσοκομεία του Λονδίνου της Αγγλίας, έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στη Μεθοδολογία Έρευνας στη Ψυχιατρική στο Ινστιτούτο της Ψυχιατρικής στο Λονδίνο και διετέλεσε διευθυντής Ψυχιατρικού Τομέα Κοινοτικής και ενδονοσοκομειακής φροντίδας στο South London and Maudsley NHS Trust. Εργάζεται ως Επιμελητής Α΄ ΕΣΥ και είναι υποψήφιος διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Αθηνών. Είναι ιδρυτικό μέλος του κλάδου Ψυχιατροδικαστικής και διατελεί γραμματέας του κλάδου Ψυχιατροδικαστικής της Ελληνικής Ψυχιατρικής Εταιρείας. Έχει συγγράψει στο βιβλίο «Ψυχιατροδικαστική», εκδόσεις Πασχαλίδη 2008, και μεταφράσει στα ελληνικά την κλίμακα "HCR-20 Εκτίμηση επικινδυνότητας για την εκδήλωση βίαιης συμπεριφοράς" εκδόσεις ΒΗΤΑ. Μεταξύ άλλων ημερίδων και σεμιναρίων, πρόσφατα οργάνωσε και ολοκλήρωσε με επιτυχία πρόγραμμα στο πλαίσιο του Ε.Π Υγεία-Πρόνοια 2000-2006, με θέμα: «Θέματα Ψυχιατροδικαστικής και Ψυχιατροδικαστική πραγματογνωμοσύνη».

SPORT PSYCHOLOGY

XPP 2001– INTRODUCTION TO SPORT SCIENCES

Rationale: This course will introduce participants to the basic concepts of sport sciences. It will present: Sport Physiology, Sport Nutrition, Biomechanics, Sports Psychology and Basic Injury Management.

This course will attract professionals in the area of Sport who are looking to widen their knowledge. It may also interest professionals from the core sciences who are interested in applying their science to sport.

Learning Outcomes:

At the end of this course the participants will be able to:

1. Identify and describe the various sciences involved in sports.
2. Understand basic concepts of Sports Physiology and Sports Nutrition.
3. Understand the relationship between forces and sport.
4. Understand basic concepts of Sports Psychology.
5. Describe the basics of soft-tissue injury management.

Instructor: Menelas Siafakas, MSc. has worked at the University of the West of Scotland as a lecturer in Sport Science and Sport Psychology since 1997. He has worked as a sport psychologist with many elite athletes and worked with the Scottish National Netball Squad in their preparation for the World Championship in 2007. He is a member of the British Association of Sport Sciences and has presented his work at various international conferences.

XPP 2002– SPORT PSYCHOLOGY I : Basic Principles

Rationale: This course will introduce the participants to the basic concepts of Sports Psychology and its relationship to training athletes and teams. Participants will learn about various psychological theories as they relate to sports but also learn about various ways to apply this knowledge in their practice.

This course will attract professionals in the area of sport who are looking to deepen their knowledge of Sports Psychology and examine its application in their field. It may also attract students of Psychology who are interested in the application of Psychology to Sport.

Learning Outcomes.

At the end of this course the participants will be able to:

1. Describe various theories of personality as they relate to sports.
2. Describe various theories of motivation and their relationship to sports.
3. Describe various theories of group dynamics in sport.
4. Identify the basics of psychological factors that influence sports performance.

Instructor: Menelas Siafakas, MSc. has worked at the University of the West of Scotland as a lecturer in Sport Science and Sport Psychology since 1997. He has worked as a sport psychologist with many elite athletes and worked with the Scottish National Netball Squad in their preparation for the World Championship in 2007. He is a member of the British Association of Sport Sciences and has presented his work at various international conferences.

XPP 2003– SPORT PSYCHOLOGY II: Applied

Rationale: This course will introduce participants to the basic concepts of Applied Sports Psychology and Mental Skills Training.

This course will attract professionals in the area of sport who are looking to deepen their knowledge of Sports Psychology especially its application in their practice. It may also attract students of Psychology who are interested in the application of Psychology to Sport.

Learning Outcomes.

At the end of this course the participants will be able to:

1. Identify the difference between a mental skill and techniques.
2. Identify and describe the four main psychological factors influencing sports performance. (Attention, Motivation, Confidence, Arousal/Anxiety)
3. Describe various techniques employed to regulate psychological factors influencing sports performance.
4. Describe the basic structure of Mental Skills Training.

Pre-requisites: Introduction to Sport Sciences, Introduction to Sport Psychology

Instructor: Menelas Siafakas, MSc. has worked at the University of the West of Scotland as a lecturer in Sport Science and Sport Psychology since 1997. He has worked as a sport psychologist with many elite athletes and worked with the Scottish National Netball Squad in their preparation for the World Championship in 2007. He is a member of the British Association of Sport Sciences and has presented his work at various international conferences.

XPP 2004– COMMUNICATION SKILLS FOR SPORT

Rationale: The importance of listening skills in sports professions like coaching has always been undervalued. This course will help the participant examine the context of a listening role in sports, identify and practice listening skills in a triad setting, discuss issues of boundaries, referrals and ethics in sports.

This course will attract professionals in the area of sports who are looking to improve their communications skills.

Learning Outcomes.

At the end of this course the participants will be able to:

1. Examine the use of listening skills in the context of sport.

2. Identify and describe the key elements of verbal and non-verbal communication (listening and responding skills)
3. Describe the core conditions: genuineness, acceptance, and empathy.
4. Identify ethical issues relating to the application of listening skills in sport.

The participant will also be given plenty of practice of the listening skills in safe and supportive environment.

Pre-requisite: Introduction to Sport Sciences, Introduction to Sport Psychology.

Instructor: Menelas Siafakas, MSc. has worked at the University of the West of Scotland as a lecturer in Sport Science and Sport Psychology since 1997. He has worked as a sport psychologist with many elite athletes and worked with the Scottish National Netball Squad in their preparation for the World Championship in 2007. He is a member of the British Association of Sport Sciences and has presented his work at various international conferences.

XPP 2005– COACHING CHILDREN: a psychological perspective

Rationale: Children are often dealt with in sport as if they are mini-adults. This course will provide some basic information from the psychological perspective on working with children in sport. It will examine issues such as communication, self-esteem, and psycho-social development. Finally some ethical issues that arise when working with children will be discussed.

This course will interest anyone who works with children in a sports setting and especially coaches of children.

Learning Outcomes.

At the end of this course the participants will be able to:

1. Identify some basic elements of developmental issues.
2. Identify children's motives for participating in sports.
3. Describe appropriate communication methods and styles for children.
4. Identify ethical issues surrounding coaching children.

Pre-requisites: Introduction to Sport Sciences, Introduction to Sport Psychology

Instructor: Menelas Siafakas, MSc. has worked at the University of the West of Scotland as a lecturer in Sport Science and Sport Psychology since 1997. He has worked as a sport psychologist with many elite athletes and worked with the Scottish National Netball Squad in their preparation for the World Championship in 2007. He is a member of the British Association of Sport Sciences and has presented his work at various international conferences.

XPP 2006– CURRENT ISSUES IN SPORT

Rationale: The participants of this course will be introduced to various current issues in sport. They will learn and discuss about a variety of topics and be asked to present on a particular issue of their choice.

Topics will include:

- ❖ Drugs in Sport,
- ❖ Obesity and Physical Activity,
- ❖ Politics in Sport,
- ❖ Technological Advances in Sport,
- ❖ Eating Disorders.

Learning Outcomes.

At the end of this course the participants will be able to:

1. Have a basic understanding on a variety of current issues in sport
2. Present a topic of their choice exhibiting deeper understanding of the issues.

Pre-requisites: Introduction to Sport Sciences.

Instructor: Menelas Siafakas, MSc. has worked at the University of the West of Scotland as a lecturer in Sport Science and Sport Psychology since 1997. He has worked as a sport psychologist with many elite athletes and worked with the Scottish National Netball Squad in their preparation for the World Championship in 2007. He is a member of the British Association of Sport Sciences and has presented his work at various international conferences.

ENGLISH LANGUAGE COURSES

UMT 2000 – METHODOLOGY OF TEACHING ENGLISH: A Practical Course

Aims

The course aims to help EL teachers develop their skills so that their lessons are more effective, interesting and motivating for the students. The emphasis is squarely on what a teacher can do in class. The workshops are designed so that teachers can move from practice to principle, gradually expanding their teaching techniques repertoire but also reflecting on their practice and learning from their own experience. In addition, the course aims to help teachers with ideas on developing their English, developing professionally and (crucially) networking.

Who should attend? The course is designed to appeal to professionals of varying levels of experience. Teachers with little or no experience in teaching will get practical tips about what to do with their students rather than plod through theories which often have little to do with classroom reality. More experienced teachers on the other hand can also gain fresh insights and benefit directly from taking home ready-made activities which can be used in class directly.

Topics Covered

- | | |
|---|--|
| ▪ Listening: Exploiting Audio Material | ▪ Integrating Skills |
| ▪ Reading: Manipulating Texts | ▪ Using Vocabulary as a Springboard |
| ▪ Writing: Fun Writing Activities 1 | ▪ Grammar Activities: Teaching Questions |
| ▪ Writing: Fun Writing Activities 2 | ▪ Using Games in Class |
| ▪ Speaking: Fluency Activities that Really Work 1 | ▪ Using Songs in Class |
| ▪ Speaking: Fluency Activities that Really Work 2 | ▪ Using 'YouTube' in Class |
| ▪ Using Tests to Teach: Listening | ▪ Motivating Teenagers |
| ▪ Using Tests to Teach: Reading | ▪ Key Motivational Elements |
| ▪ Using Tests to Teach: Speaking | ▪ Developing Students' Independence |
| ▪ Using Tests to Teach: Writing | ▪ Getting Your Students to Like You |

Rationale

Three central premises of the course are that a) students learn by using the language b) language learning is holistic c) motivation is more important than specific language aims. Therefore the focus is on practical activities and stimulating students' interest.

Instructor: Nick Michelioudakis (B. Econ., Dip. RSA, MSc [TEFL]) has been working in the field of ELT as a teacher, examiner and trainer for more years than he cares to remember. He has written more than 50 articles and is a regular presenter at TESOL and PEKADE events. He likes to think of himself as a 'front-line teacher' and is particularly interested in one-to-one teaching and student motivation. He is a firm believer in the idea that ELT can benefit from other fields by importing both ideas (e.g. from advertising) and material (e.g. from BBC comedies). He also has a keen interest in Social and Evolutionary Psychology.