



**Πλάνο διαλέξεων για τις Θεματικές Ενότητες του διπλώματος GATEHOUSE AWARDS**

<b>Όνομασία Φορέα:</b>	ΠΕΚ ΔΕΛΤΑ
<b>Όνομα Εισηγητή:</b>	Λυκόγιαννης Παναγιώτης; Καθηγητής GATEHOUSE AWARDS
<b>Στοιχεία επικοινωνίας: (e-mail)</b>	plykogiannis@iekdelta.gr

**ΘΕΜΑΤΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ**

- **Εισαγωγή στην έννοια της Επιχειρηματικότητας**
- **Marketing Management – Πωλήσεις – Social Media**
- **Στρατηγική - Business Plan**
- **Ηγεσία – Πελάτες - Διοίκηση της Διαφορετικότητας/ Πολυπολιτισμικότητας, στο ανθρώπινο δυναμικό στον εργασιακό χώρο (εσωτερικά) στις σχέσεις με τους πελάτες (εξωτερικά) – Διαχείριση παραπόνων**
- **Hard & Soft Skills - Διαμόρφωση ομάδων εργασίας – Ανάθεση projects – Οδηγίες Εργασίας**
- **Κρίσεις – Πανδημία Covid-19. Επιχειρηματικές ευκαιρίες στη μετά κορωνοϊού εποχή**
- **Μελέτη Περίπτωσης**
- **Παρουσίαση των projects σε εκδήλωση αποφοίτησης**

**ΠΛΑΝΟ ΔΙΔΑΞΕΩΝ**

Κεφάλαιο:	Θεματικές Ενότητες:	Στόχοι:
<p><b>1. Εισαγωγή στην έννοια της Επιχειρηματικότητας</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Οι Έννοιες της επιχείρησης/ επιχειρηματικότητας</li> <li>▪ Λειτουργίες και Στόχοι της επιχείρησης</li> <li>▪ Περιβάλλον της Επιχείρησης</li> <li>▪ Κίνητρα για επιχειρηματική δράση</li> <li>▪ Τα χαρακτηριστικά του επιχειρηματία</li> <li>▪ Αποδοτικότητα/ Αποτελεσματικότητα/ Παραγωγικότητα</li> <li>▪ Επιχειρηματικότητα και Οικονομία</li> <li>▪ Επιχειρηματικότητα και Κοινωνία</li> <li>▪ Δυσκολίες και εμπόδια στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας</li> <li>▪ Νεανική επιχειρηματικότητα (Start up)</li> <li>▪ Ηλεκτρονικό επιχειρείν</li> </ul>	<p>Οι σπουδαστές μπορούν να κατανοήσουν:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Την έννοια της επιχειρηματικότητας &amp; το ρόλο του επιχειρηματία</li> <li>➤ Τη σπουδαιότητα της επιχειρηματικότητας στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον</li> <li>➤ Την επιχειρηματική κουλτούρα την εποχή της παγκοσμιοποίησης</li> <li>➤ Ιδιωτικός – Δημόσιος Τομέας</li> <li>➤ Τον τρόπο λειτουργίας μιας επιχείρησης στο σύγχρονο πολύπλοκο επιχειρηματικό περιβάλλον</li> <li>➤ Την καινοτομία ως εργαλείο ανάπτυξης παρουσιάζοντας το μοντέλο των Start up επιχειρήσεων και το Ηλεκτρονικό επιχειρείν</li> </ul>
<p><b>2. Marketing Management – Πωλήσεις – Social Media</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Η έννοια της οργάνωσης και διοίκησης (management)</li> </ul>	<p>Οι σπουδαστές μπορούν να κατανοήσουν:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Τα βασικά στοιχεία και έννοιες που</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Οι βασικές λειτουργίες (Προγραμματισμός, Οργάνωση, Διεύθυνση, Έλεγχος)</li> <li>▪ Μάρκετινγκ (έννοια, το μείγμα μάρκετινγκ, περιβάλλον μάρκετινγκ, Αγοραστική συμπεριφορά, Τμηματοποίηση- Στόχευση- Τοποθέτηση)</li> <li>▪ Ο ρόλος των πωλήσεων</li> <li>▪ Η σχέση των Πωλήσεων με τα άλλα τμήματα</li> <li>▪ Τεχνικές Πωλήσεων</li> <li>▪ Ο ρόλος των Social Media στη δημιουργία φήμης</li> <li>▪ Παρουσίαση γνωστών εφαρμογών κοινωνικής δικτύωσης (Twitter, Facebook, LinkedIn YouTube, Google+, Instagram, Flickr)</li> <li>▪ Η βελτίωση της επικοινωνίας με τον πελάτη</li> </ul>	<p>χαρακτηρίζουν το Μάνατζμεντ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Να κατανοούν την έννοια και το περιβάλλον του Μάρκετινγκ</li> <li>➤ Τους παράγοντες που επηρεάζουν τις αγορές των καταναλωτών</li> <li>➤ Να κατανοούν έννοιες που σχετίζονται με τα προϊόντα, τις τιμές, τα κανάλια διανομής, τις επικοινωνίες</li> <li>➤ Την οργάνωση και τη λειτουργία των αρμοδιοτήτων του τμήματος Πωλήσεων μιας επιχείρησης.</li> <li>➤ Σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων</li> <li>➤ Τι είναι τα κοινωνικά δίκτυα και πως χρησιμοποιούνται</li> <li>➤ Πως τα social media διαμορφώνουν πετυχημένο brand image και βοηθούν στην αύξηση της κερδοφορίας μιας επιχείρησης</li> <li>➤ τα πλεονεκτήματα που απορρέουν από τη χρήση μέσω κοινωνικής δικτύωσης</li> </ul>
--	--	---

<p><b>3. Στρατηγική - Business Plan</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Εισαγωγή στη Στρατηγική των επιχειρήσεων</li> <li>▪ Όραμα – Αποστολή</li> <li>▪ Ανάλυση εσωτερικού – εξωτερικού περιβάλλοντος</li> <li>▪ Στρατηγικές (ανάπτυξης, διάσωσης- αναστροφής, επίτευξης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, διεθνοποίησης)</li> <li>▪ Στρατηγικές Μάρκετινγκ (ηγεσίας κόστους, διαφοροποίησης, εστίασης)</li> <li>▪ Συγχωνεύσεις – Εξαγορές Συμμαχίες</li> <li>▪ Καινοτομία - Δημιουργικότητα</li> <li>▪ Ορισμός του Business Plan</li> <li>▪ Σκοπός και Λειτουργίες του Business Plan</li> <li>▪ Κατάρτιση και Δομή επιχειρηματικού σχεδίου</li> </ul>	<p>Οι σπουδαστές μπορούν να κατανοήσουν:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Την έννοια και τη σημασία της Στρατηγικής στη σύγχρονη επιχείρηση</li> <li>➤ Να κατανοήσει τη σημασία της αποστολής και του οράματος στη δημιουργία και εκτέλεση της στρατηγικής</li> <li>➤ Ποια στρατηγική προτείνεται να ακολουθήσω για να έχει η επιχείρησή μου υγιή ανάπτυξη</li> <li>➤ Τις στρατηγικές εκείνες που διασφαλίζουν την ανάπτυξη μιας επιχείρησης</li> <li>➤ Να κατανοήσει ο εκπαιδευόμενος τις πηγές στοιχείων για την ανάλυση εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος</li> <li>➤ Να αντιληφθεί ο εκπαιδευόμενος τη σχέση πόρων και ικανοτήτων</li> <li>➤ Τη σημασία ενός business plan για την επιχείρηση</li> <li>➤ Την κατανόηση των κυρίως μερών ενός business plan</li> </ul>
---	--	--

<p><b>4. Ηγεσία – Πελάτες - Διοίκηση της Διαφορετικότητας/ Πολυπολιτισμικότητας, στο ανθρώπινο δυναμικό στον εργασιακό χώρο (εσωτερικά) στις σχέσεις με τους πελάτες (εξωτερικά) – Διαχείριση παραπόνων</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Οι λειτουργίες της διοίκησης ανθρωπίνων πόρων (Θέσεις εργασίας, Προσέλκυση εργαζομένων, Συστήματα Αμοιβών, Εκπαίδευση, Αξιολόγηση Προσωπικού)</li> <li>▪ Διαχείριση συγκρούσεων</li> <li>▪ Έννοιες Κουλτούρας- Διαφορετικότητας – Πολυπολιτισμικότητας- Πολυμορφία</li> <li>▪ Μορφές Διαφορετικότητας (Έθνος, Φύλο, Σεξουαλικό προσανατολισμό, Γλώσσα, Θρησκεία, Ηλικία, Αναπηρία)</li> <li>▪ Πολυπολιτισμικότητα και επιχειρήσεις</li> <li>▪ Πολιτιστική πολυμορφία (επικοινωνία και επίδραση)</li> <li>▪ Νέοι Πελάτες (Προσέλκυση νέων υποψηφίων πελατών και μετατροπής τους σε πραγματικούς πελάτες)</li> <li>▪ Υπάρχοντες πελάτες (Αύξηση συναλλαγής από κάθε πελάτη, Αύξηση επισκέψεων και συχνότητας αγορών πελατών)</li> <li>▪ Διαχείριση παραπόνων</li> </ul>	<p>Οι σπουδαστές μπορούν να κατανοήσουν:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Την έννοια και το περιεχόμενο της διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού</li> <li>➤ Τη συμβολή της διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού στην επιτυχία μιας επιχείρησης</li> <li>➤ Το επιχειρησιακό μοντέλο διοίκησης διαφορετικότητας Ανθρώπινου δυναμικού</li> <li>➤ Γιατί να με επιλέξει ένας πελάτης, πως μπορώ να βρω νέους πελάτες και πως να διατηρήσω αυτούς που έχω;</li> <li>➤ Τη σημασία της Πολυπολιτισμικότητας στις επιχειρήσεις</li> <li>➤ Τον αντίκτυπο της πολυμορφίας σε μεγέθη που αποτυπώνουν την καλή λειτουργία της επιχείρησης</li> <li>➤ Την επίδραση της πολιτιστικής πολυμορφίας σε ατομικό και επιχειρηματικό επίπεδο</li> <li>➤ Τρόπους βελτίωσης της επένδυσης σε μια επιχείρησης</li> <li>➤ Πως η διαχείριση παραπόνων συμβάλει στην πίστη του πελάτη</li> </ul>
---	--	---

<p><b>5. Hard &amp; Soft Skills - Διαμόρφωση ομάδων εργασίας – Ανάθεση projects – Οδηγίες Εργασίας</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ορισμοί Hard skills – Soft skills</li> <li>▪ Συναισθηματική νοημοσύνη</li> <li>▪ Ανάπτυξη δεξιοτήτων και αγορά εργασίας</li> <li>▪ Δεξιότητες – Ικανότητες</li> <li>▪ Τρόποι ανάπτυξης των ήπιων δεξιοτήτων</li> </ul>	<p>Οι σπουδαστές μπορούν να κατανοήσουν:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Τη σημασία των hard skills &amp; soft skills στην αγορά εργασίας στη μετάβαση από την εκπαίδευση στην αγορά εργασίας</li> <li>➤ Τη σπουδαιότητα των hard skills &amp; soft skills στο κοινωνικό επιχειρείν</li> </ul>

<p><b>6. Κρίσεις – Πανδημία Covid-19.</b> <b>Επιχειρηματικές ευκαιρίες στη μετά κορωνοϊού εποχή</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Το φαινόμενο της κρίσης</li> <li>▪ Τα χαρακτηριστικά της κρίσης</li> <li>▪ Διαχείριση κρίσεων (Crisis management)</li> <li>▪ Η οικονομική κρίση</li> <li>▪ Βασικές κατηγορίες τραπεζικού κινδύνου</li> <li>▪ Η οικονομική κρίση του 2008</li> <li>▪ Η κρίση της Πανδημίας</li> <li>▪ Πανδημία και κλάδοι των Ελληνικών Επιχειρήσεων</li> <li>▪ Οι επιπτώσεις της Πανδημίας στην ελληνική οικονομία</li> <li>▪ Το μέλλον των ελληνικών επιχειρήσεων (Προκλήσεις &amp; Κίνδυνοι)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Παρουσιάζει τις αιτίες των επιχειρηματικών κρίσεων, τα είδη τους, τις δυνατότητες πρόβλεψής τους και τις στρατηγικές αντιμετώπισής τους.</li> <li>➤ Παρουσιάζει την Ελληνική πραγματικότητα κατά τα έτη (2019 -2021) σε σύγκριση με την οικονομική κρίση που ξεπήδησε το 2008 στη χώρα μας.</li> <li>➤ Ένα πολύ σημαντικό στοιχείο του παρόντος σεμιναρίου είναι η εστίαση στο ερώτημα κατά πόσο μπορεί μια επιχείρηση να προβλέψει έγκαιρα μια κρίση, έτσι ώστε να έχει τον απαραίτητο χρόνο να αντιδράσει με αποτελεσματικότητα.</li> </ul>
<p><b>7. Μελέτη Περίπτωσης</b></p>	<p>Οι σπουδαστές ανά Group, παρακολουθούν ειδική Διάλεξη που σχετίζεται με:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και τις δραστηριότητες της επιχείρησης σε πραγματικά δεδομένα</li> <li>▪ Το επιχειρηματικό και κλαδικό περιβάλλον</li> <li>▪ Την ανάλυση των επιδόσεων, της στρατηγικής και</li> </ul>	<p>Οι σπουδαστές μπορούν να κατανοήσουν:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Την πραγματικότητα μιας επιχείρησης σε πραγματικές συνθήκες</li> <li>➤ Δεδομένα της καθημερινότητας σε</li> </ul>

	<p>της επενδυτικής της δραστηριότητα,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Την οργανωτική της δομή, τον τρόπο διοίκησης αυτής και τις λειτουργίες της</li> <li>▪ Τους πόρους αυτής (οικονομικούς, ανθρώπινους και υλικούς)</li> <li>▪ Τη διεξαγωγή ανάλυσης SWOT και ανάλυση των παραγόντων που ενισχύουν ή επιδεινώνουν την ανταγωνιστική της θέση. Η μελέτη θα πρέπει να έχει ως αποτέλεσμα την εξαγωγή κάποιων βασικών συμπερασμάτων για την έως τώρα πορεία και την υφιστάμενη κατάσταση της επιχείρησης, καθώς και για τις μελλοντικές της προοπτικές.</li> </ul>	<p>πραγματικές συνθήκες</p> <p>➤ Μέσα από έναν διάλογο, έναν προβληματισμό που συμπληρώνοντας με «προστιθέμενη αξία» την υπόλοιπη εκπαιδευτική διαδικασία των πέντε προηγούμενων διαλέξεων</p>
--	--	--