



**ΨΗΛΗ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ ΓΙΑ
ΨΗΛΟ ΒΙΟΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ**

**HIGHER PRODUCTIVITY FOR
HIGHER STANDARD OF LIVING**

Πρόγραμμα Κατάρτισης:

ΠΩΣ ΜΠΟΡΕΙ ΤΟ (ΣΩΣΤΟ!) MARKETING ΝΑ ΒΟΗΘΗΣΕΙ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ (SOP23)

Ημερομηνίες Διεξαγωγής:	09, 16 & 23.11.2018	
Τόπος Διεξαγωγής:	Κεντρικά Γραφεία ΚΕΠΑ, Καλλιπόλεως 77, 2100 Λευκωσία.	
Υπεύθυνος Προγράμματος:	Χριστιάνα Χριστοδούλου Τηλ.: 22806119, Φαξ: 22376872, Email: cchristodoulou@kepa.mlsi.gov.cy	
Δικαίωμα Συμμετοχής: €165 το άτομο	Επιχορήγηση ΑνΑΔ: €132 το άτομο	Υπόλοιπο πληρωτέο στο ΚΕΠΑ: €33 το άτομο

ΑΝΑΓΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ:

Το Μάρκετινγκ είναι μια θεωρία, μια πρακτική, μια επιστήμη που συχνά παρεξηγείται. Άτομα που δεν έχουν ακαδημαϊκή πείρα στη Διοίκηση συχνά παραβλέπουν αυτό το σημαντικό εργαλείο ίσως γιατί δεν γνωρίζουν τι είναι ή πως γίνεται το μάρκετινγκ σωστά, ή αμφιβάλλουν τις δυνατότητες του. Το πρόγραμμα κατάρτισης αποσκοπεί στην εκπαίδευση ατόμων στις βασικές αρχές του Μάρκετινγκ και πως αυτές μπορούν να χρησιμοποιηθούν στην πράξη για σωστή και πετυχημένη προώθηση της εταιρείας τους - μικρή, μεγάλη ή και σαν ελεύθεροι επαγγελματίες. Θεωρείται εξαιρετικά χρήσιμο αυτό τον καιρό με τις αυξανόμενες εταιρείες start-up που όπου το μάρκετινγκ είναι ίσως το πιο σημαντικό εργαλείο που χρειάζονται για την επιτυχία τους δημιουργία και εδραίωση.

ΣΤΟΧΟΙ:

Το πρόγραμμα στοχεύει στο να εκπαιδεύσει τους συμμετέχοντες σε βασικές αρχές του μάρκετινγκ σε στόχο την αύξηση των πωλήσεων μέσω της διερεύνησης του πελατολογίου και της διατήρησης ικανοποιημένων πελατών. Με τη λήξη της κατάρτισης οι καταρτιζόμενοι θα είναι σε θέση να:

1. Ορίζουν τι είναι το Μάρκετινγκ και ποιες οι διαφορές με τις Πωλήσεις
2. Διακρίνουν τα πλεονεκτήματα της χρήσης μάρκετινγκ
3. Αναγνωρίζουν τα διάφορα εργαλεία μάρκετινγκ και πότε και πως θα μπορούν να τα χρησιμοποιήσουν
4. Δημιουργούν και να εφαρμόζουν πλάνο μάρκετινγκ
5. Υιοθετήσουν το μάρκετινγκ σαν αναπόσπαστο μέρος της προώθησης τους

ΠΡΟΣ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ:

Το σεμινάριο απευθύνεται σε προσωπικό του τμήματος πωλήσεων και μάρκετινγκ και εξυπηρέτησης πελατών, που δεν έχει προηγούμενη ακαδημαϊκή γνώση στο Μάρκετινγκ.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: 21 ώρες

- Παρασκευή 09.11.2018 (8:30πμ - 4.30μμ) (15) λεπτά διάλειμμα & (45) λεπτά γεύμα
- Παρασκευή 16.11.2018 (8:30πμ - 4.30μμ) (15) λεπτά διάλειμμα & (45) λεπτά γεύμα
- Παρασκευή 23.11.2018 (8:30πμ - 4.30μμ) (15) λεπτά διάλειμμα & (45) λεπτά γεύμα

ΓΛΩΣΣΑ: Ελληνική

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους, οι οποίοι ικανοποιούν τα κριτήρια της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: Γιούλα Μελανθίου, PhD. Associate Professor, Chartered Marketer (MCIM)

ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΘΕΣΕΩΝ: 28

ΜΕΘΟΔΟΙ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ:

- Διάλεξη / Εισήγηση: Μεταξύ εκπαιδευτή και καταρτιζομένων
- Πρακτικά και πραγματικά παραδείγματα
- Άλλες ενεργητικές τεχνικές: Ασκήσεις, εργασία σε ομάδες (ανταλλαγή απόψεων και ιδεών)

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΜΕΣΑ/ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ:

Σημειώσεις, μηχάνημα προβολής μέσω Ηλεκτρονικού Υπολογιστή (PowerPoint Presentation), πίνακας σημειώσεων

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ (09, 16 & 23/11/2018)

Ενότητα 1 – Ορισμός Μάρκετινγκ και η Διαδικασία Μάρκετινγκ

- Τι είναι το Μάρκετινγκ
- Πως μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε το μάρκετινγκ για αύξηση πελατών και δημιουργία μακροχρόνιων πελατειακών σχέσεων μαζί τους;
- Εργαστήριο 1 – «Πες μου την Αξία σου να σου πω ποιος είσαι!»

Ενότητα 2 – Κατανόηση της Αγοράς και των Καταναλωτών

- Ποιοι είναι οι κίνδυνοι που μπορεί η εταιρεία μας να έρθει αντιμέτωπη, και πως μπορούμε να ανταπεξέλθουμε σε αυτούς τους κινδύνους;
- Τι είναι η έρευνα αγοράς και πως μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε πληροφορίες για καλύτερη κατανόηση των πελατών μας;
- Πως η σωστή ενημέρωση για την εταιρεία μας, και η σωστή αντίληψη των πελατών μας μπορεί να οδηγήσει σε επιτυχία;
- Εργαστήριο 2 – «Είσαι κακός πελάτης...»

Ενότητα 3 – Σχεδιασμός μιας Πελατο-Κεντρικής Στρατηγικής/Μείγματος Μάρκετινγκ

- Δημιουργώντας μια σωστή στρατηγική μάρκετινγκ είναι το πρώτο βήμα για επιτυχημένες επιχειρήσεις
- Πως μπορούν τα 4 P's [Product (Προϊόντα), Price (Τιμολόγηση), Place (Κανάλια Μάρκετινγκ), Promotion (Επικοινωνία)] να αποτελέσουν το σημαντικότερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μας;

Ενότητα 4 – Εργαστήριο 3

- Εργαστήριο 3 – «Τα τέσσερα P της ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗΣ εταιρίας μου...»

Ενότητα 5 – Διευρυμένο Μάρκετινγκ

- Επέκταση των δραστηριοτήτων μας: Ανάπτυξη της γκάμας των προϊόντων ή/και διείσδυση σε νέες αγορές
- Σωστές πρακτικές μάρκετινγκ: Τι πρέπει να αποφεύγετε και ποια η κοινωνική ευθύνη της εταιρείας μας;
- Εργαστήριο 4 – «Η Κύπρος μου φαίνεται πολύ μικρή...»

