

KKV-AKADÉMIA 2016



II. félév

A BKIK IX. és XXVIII. osztályával közös konferenciasorozat

Szeptember 8. (csütörtök)	Személyre szabott értékesítés személytelenül	Budapest
Szeptember 22. (csütörtök)	A növekedés csapdái	Budapest
Október 6. (csütörtök)	Munkaerő-megtartási tippek	Budapest
Október 20. (csütörtök)	A jó vállalati és vezetői PR	Budapest
November 3. (csütörtök)	Lengyel–Magyar Üzleti Fórum	Budapest
November 29. (kedd)	Sikerese vállalatvezetési stílusok	Budapest
December 8. (csütörtök)	EU-pályázatok fóruma	Budapest

Minden konferencián személyes konzultációs lehetőséget biztosítunk az előadókkal!

KKV-AKADÉMIA: 7 TÉMA

Szeptember 8.

Személyre szabott értékesítés személytelenül

A Social Media és a hírlevél-, adatbázis-kommunikáció adta lehetőségek gyökeres szemlélet- és technológiaváltást hoztak az értékesítésben. Nagyon sok áru eladásában a személyes beszélgetésre, találkozásra alapozó sales-esek eredményessége messze elmarad az egyszerűre több, nagyobb tömegeket megszólítóétól. De csak akkor, ha a személytelen tömegelérésben megvalósítjuk a személyességet. Tudjuk ugyanis, hogy az ügyfélre ráhangolódó, a cégre testreszabott ajánlatok ma a nyerők. Hogyan valósítható meg a személyesség a személytelenség eszközeivel?

A legjobb szakemberektől és a legsikeresebb esetekből megtudhatjuk, hogyan kell az ügyfélhez közel kerülni, meggyőzni, hitelességünket átadni, érzelmeikre hangolódni és megszerezni és megtartani. A konferencián a legjobb sales-esek adják át gyakorlati tudásukat, tapasztalataikat kkv-vezetőknek és sales-es kollégáknak.

Szeptember 22.

A növekedés csapdái

A folyamatosan növekvő vállalkozások legnagyobb problémája a növekedéssel együtt járó változások menedzselése, a szervezet folyamatos átalakítása, a vezetési kompetenciák, munkatársak felelősségi körének bővítése, átalakítása, a döntések delegálásának megtanulása, a növekedéshez szükséges források előteremtése, a piaci ismeretek, vállalkozni tudás egyre magasabb szintre helyezése. Az induláskor családi vállalkozásként működő, mára már nagyra nőtt cég egyszemélyes irányításáról lemondás, a cég profivá, befektetőképessé átalakítása szokott lenni a növekedéssel járó legnagyobb emberi probléma.

A kisvállalkozások döntő része azon bukik meg, hogy nem veszik észre, erőforrásaik átalakítása, bővítése nélkül egyre kevésbé hatékony, majd egyre káoszabb a működésük. Nem utána kell követni a változásokat, hanem elébe kell menni, s számítva rá, már meg kell teremteni az anyagi, emberi, eszköz- és tudásfeltételeket a növekedéshez. E nélkül a növekedés megtorpanása, a visszafejlődés következik. Persze, ez is egy döntés, amit tudatosan kell meghozni.

Tapasztalt vállalatvezetők, folyamatmenedzselők, szervezetfejlesztők adják át tudásukat, segítenek megoldást találni a résztvevők dilemmáira, problémáira. Az előadások során tudatosulhat bennünk, hogy nincs is más baj a cégnél, csak éppen a növekedés csapdáiban vergődünk.

Október 6.

Munkaerő-megtartási tippek

Bizonyára észrevette mindenki, hogy megváltoztak a munkaerő-piaci lehetőségek. Munkaerő-hiány van a jól képzett, magasan kvalifikált szakemberekből. Már-már az eredményességet veszélyeztető hiány alakult ki egyes szakmákban. Néhány multi a közeli hónapokban emiatt hagyta itt az országot. A cégvezetők már nemcsak a piac hektikussága miatt számíthatnak bizonytalan kimenetelre, hanem a kevés, illetve nem megfelelően felkészült munkatársaik károkozása, az el nem végezhető munka miatt is.

A napjaink sikerességét ma leginkább veszélyeztető munkaerő-hiány leküzdésére vannak már receptek. Másként kell felvenni és megtartani a munkaerőt, másként kell bánni vele. A magasabb bérek színvonalára felkészülés mellett a más motivációs technikákra, munkahelyi környezetet is befolyásoló tényezőkre is figyelemmel kell lenni.

Ki hogyan csinálja? Osszuk meg egymással tapasztalatainkat, új módszereinket, technikáinkat. Figyeljünk oda erre az egyre nagyobbra duzzadó problémára!

Október 20.

A jó vállalati és vezetői PR

Egyre nagyobb fontosságot kap a vállalati kommunikációban a cég és a vezetők PR-ja. A jó hírnév, az ismertség, az elismertség, a cégről és vezetőjéről alkotott vélemények a világban, az üzleti életben, az ügyfeleknél ma már dominánsan meghatározza a cég üzleti sikereit. A kiterjedt kommunikáció világában, amikor bárki bármit írhat a Facebookon, amikor a kommentek megregulázhatatlanok, amikor a cég egy másodperc alatt lejáratódhat egy rosszindulatú bejegyzéssel, nagyon oda kell figyelni, mit mondunk, mit írunk, milyen válaszokat adunk, milyen marketinganyagokat szórunk szét a világban. Nagyon nagy veszélyeket rejt magában, ha egy cégről vagy vezetőjéről kiderül pártokhoz, nézetekhez kötődése a nagyarányú politikai megosztottság miatt. Szóval, virágzását éli a PR. Egy jó PR-os megmentheti és sikerre viheti a céget. De nem árt a vállalatvezetőknek sem kiismerniük magukat a szakmai fogásokban, praktikákban, mert nem áll rendelkezésre minden pillanatban és egyáltalán személyi PR-tanácsadó.

A konferencián rendkívül praktikus tudásokat osztanak meg velünk a PR-szakemberek, illetve sok tanulságos példát ismerhetünk meg.

November 3.

Lengyel-Magyar Üzleti Fórum

Lengyelország az EU egyik legnagyobb fogyasztói piaca. A kelet-európai országok közül itt van a legjobb üzleti és befektetői környezet. Az EU egyik legjelentősebb gazdasága stabilan növekszik évről évre. Az Európai Unió egyre nagyobb befolyást szerző tagja az uniós források legnagyobb haszonélvezője. Vonzó még a jelentős, jól képzett munkaerő és a fejlett turizmus is. Mégis, mintha nem fedezték volna fel a hazai befektetők, exportőrök és a kkv-k az országot, az országban benne rejlő jó üzleti lehetőségeket.

Az üzleti fórumon Lengyelország legjobb szakértői ismertetnek meg bennünket a kinti adózási, jogi, piaci, üzleti környezettel, s osztják meg velünk tapasztalataikat, mivel, hogyan érdemes a lengyel piacra lépni a siker érdekében.

November 29.

Sikeres vállalatvezetési stílusok

Ahány vállalatvezető, annyi különbözőképpen sikeres vállalatvezetési stílus létezik. Biztosan nem lehet egy az egyben átvenni módszereket, modelleket, de a tanulságokat adaptálni lehet. A sikerekből és a kudarcokból is tanulhatunk, építkezhetünk. Hallgassunk meg a konferencián néhány igazán élvezetes, tanulságos példát, hitvallást, vezetési stílust! A 21. századi gondolkodásmód, felfogás, sikerrecept ki fog rajzolódni a konferencia végére. S azonnal használható tippeket, ötleteket meríthetünk.

Vállalatvezetők beszélnek egymással a vállalatvezetési stílusokról, hangsúlyokról, sikerekről, kudarcokról.

December 8.

EU-pályázatok Fóruma

Folytatódik az aktuális, illetve a közeljövőben várható pályázati kiírásokról szóló részletes szakmai konzultáció. A második félévben még jobban felpörögnek az események. Kkv-knak, önkormányzatoknak, agrárgazdálkodóknak nyújtanak bőséges információt első kézből a kormányzati döntéshozók és pályázati tanácsadók, valamint a pályázatokhoz forrást biztosító pénzügyintézetek, bankok.

A szakmai konzultáción, plenáris fórumokon mindent meg lehet kérdezni, illetve személyesen is lehet az előadókhoz kérdéseket intézni a konzultációs szünetekben.

Budapest, 2016. július



Piac & Profit Konferencia

www.piacprofit.hu/konferencia kozpont ■ Tel.: 06 (1) 239-9597