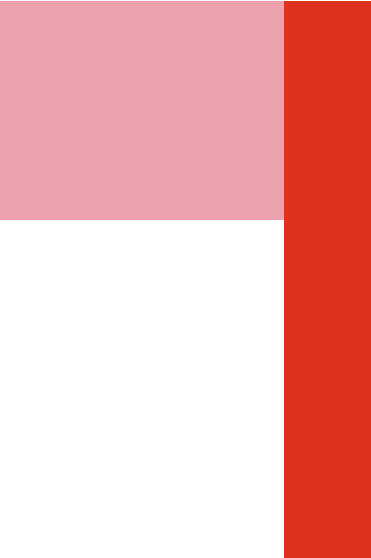


Περιγραφή
Προγράμματος

PwC's Academy Mini MBA





- Εισαγωγή

- Διάρκεια

Ενότητες

- Ενότητα 1: Λογιστική / Accounting
 - Ενότητα 2: Χρηματοδοτική Διοίκηση / Financial Management
 - Ενότητα 3: Διοίκηση Επιχειρήσεων / Business Administration
 - Ενότητα 4: Ανάπτυξη Ηγετικών Ικανοτήτων / Leadership
 - Ενότητα 5: Διαχείριση Έργων / Project Management
 - Ενότητα 6: Business Analytics
 - Ενότητα 7: Business Strategy / Επιχειρησιακή Στρατηγική
 - Ενότητα 8: Marketing
 - Ενότητα 9: Αποτελεσματικές Διαπραγματεύσεις / Negotiations
 - Ενότητα 10: Εταιρική Διακυβέρνηση / Corporate Governance
- 

PwC's Academy

Mini MBA

Εξειδικευμένη γνώση, εξελιγμένες μέθοδοι επιμόρφωσης και επίκαιρα εργαλεία, για την ανάπτυξη σύγχρονων στελεχών

Τι είναι το πρόγραμμα Mini MBA ;

Το Mini MBA επικεντρώνεται στην ανάπτυξη των πιο σημαντικών επιχειρηματικών δεξιοτήτων, ενώ παρέχει στους συμμετέχοντες μια σαφή εικόνα των οργανισμών, της δομής και της μεθοδολογίας διαχείρισής τους. Οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν πρακτικές γνώσεις, τις οποίες θα χρησιμοποιήσουν στις καθημερινές επιχειρηματικές και επαγγελματικές τους δραστηριότητες.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα ακολουθεί μία δομημένη ακολουθία ενοτήτων, προκειμένου να κατανοηθούν πλήρως όλες οι έννοιες και τα θέματα που αφορούν στη Διοίκηση Επιχειρήσεων. Στόχος μας είναι η κατάρτιση και εκπαίδευση στελεχών καθώς και η ανάπτυξη των επαγγελματικών τους δεξιοτήτων.

Σε ποιους απευθύνεται ;

Σε στελέχη όλων των επιπέδων, ανεξαρτήτως τομέα δραστηριότητας, σε ιδιοκτήτες επιχειρήσεων καθώς επίσης και σε όσους σκοπεύουν να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση.

Η διαχείριση ενός οργανισμού ή ενός τμήματος απαιτεί συγκεκριμένες και διαφορετικές επιχειρηματικές δεξιότητες και γνώσεις. Ως εκ τούτου, τα σύγχρονα στελέχη οφείλουν να έχουν γνώση των λειτουργιών μίας εταιρείας, να κατανοούν την στρατηγική της, το ανθρώπινο δυναμικό, το μάρκετινγκ και άλλες λειτουργικές προκλήσεις που προκύπτουν στο σημερινό απαιτητικό επαγγελματικό περιβάλλον.

Οφέλη Συμμετεχόντων ;

Το πρόγραμμα παρέχει στους συμμετέχοντες την ευκαιρία να γνωρίσουν πως λειτουργούν οι επιχειρήσεις και να αναλύσουν έννοιες όπως Στρατηγική, Διαχείριση Έργων, Marketing και Ηγεσία. Παράλληλα, θα αναπτύξουν τις τεχνικές γνώσεις σε τομείς Οικονομικών, Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής Διοίκησης.

Στόχος του προγράμματος είναι να παρέχει στους συμμετέχοντες τη λογική πίσω από τους οργανισμούς, τις δομές τους και μια μεθοδολογία για την ανάλυση, τόσο του δικού τους οργανισμού, όσο και άλλων.

Τι περιλαμβάνει το Mini MBA

- 10 διαδραστικές θεματικές ενότητες που συνδυάζουν θεωρία, ανάλυση και πρακτικές ασκήσεις.
- 9 εξειδικευμένοι και πιστοποιημένοι εισηγητές, με χρόνια ακαδημαϊκή και επαγγελματική εμπειρία
- Εκμάθηση μέσω πραγματικών επιχειρηματικών παραδειγμάτων
- Σύγχρονη εκπαιδευτική πλατφόρμα & δυνατότητα παρακολούθησης μαγνητοσκοπημένων sessions
- Συνολικό assessment αξιολόγησης στη λήξη του προγράμματος

Διάρκεια Προγράμματος

Το Mini MBA διαρκεί 48 ημέρες και 140 πραγματικές ώρες εκπαίδευσης.

Ενότητα 1: Λογιστική	Κατάρτιση σε θέματα Χρηματοοικονομικής Λογιστικής, Ανάλυσης Οικ. Καταστάσεων και Εμπορικών & Οικονομικών Συναλλαγών	21 ώρες
Ενότητα 2: Χρηματοδοτική Διοίκηση	Κατανόηση της αξιολόγησης και επιλογής επενδύσεων, της αξιολόγησης και επιλογής πηγών και τρόπων χρηματοδότησης και της διαχείρισης των οικονομικών κινδύνων.	17 ώρες
Ενότητα 3: Διοίκηση Επιχειρήσεων	Κατανόηση βασικών εννοιών και γενικών αρχών της Διοίκησης Επιχειρήσεων. Η δράση της επιχείρησης μέσω του συντονισμού των λειτουργιών της.	9 ώρες
Ενότητα 4: Ανάπτυξη Ηγετικών Ικανοτήτων	Η έννοια της Ηγεσίας στο σύγχρονο περιβάλλον των επιχειρήσεων.	9 ώρες
Ενότητα 5: Διαχείριση Έργων	Ανάλυση βασικών αρχών Διοίκησης και Διαχείρισης Έργων. Σχεδιασμός και παρακολούθηση έργων, χρήση των πόρων, τρόποι κοστολόγησης του έργου και χρήση λογισμικών πακέτων	15 ώρες
Ενότητα 6: Business Analytics	Εκπαίδευση για την ανάλυση δεδομένων για επιχειρηματικές εφαρμογές.	15 ώρες
Ενότητα 7: Business Strategy	Ενίσχυση στρατηγικών ικανοτήτων. Νέες ευκαιρίες και τρόποι για να δημιουργήσετε αξία για τους πελάτες σας, δημιουργώντας και διατηρώντας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.	14 ώρες
Ενότητα 8: Marketing	Business analysis map. Introducing case study.	15 ώρες
Ενότητα 9: Αποτελεσματικές Διαπραγματεύσεις	Διαπραγματευτείτε στρατηγικά, πειθαρχημένα και με αυτοπεποίθηση, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα τη μέγιστη εταιρική ή/και προσωπική αξία	15 ώρες
Ενότητα 10: Εταιρική Διακυβέρνηση	Εισαγωγή στις έννοιες της εταιρικής διακυβέρνησης στο σύγχρονο εταιρικό περιβάλλον.	10 ώρες



Περιεχόμενο Θεματικών Ενοτήτων

Ενότητα 1: Λογιστική

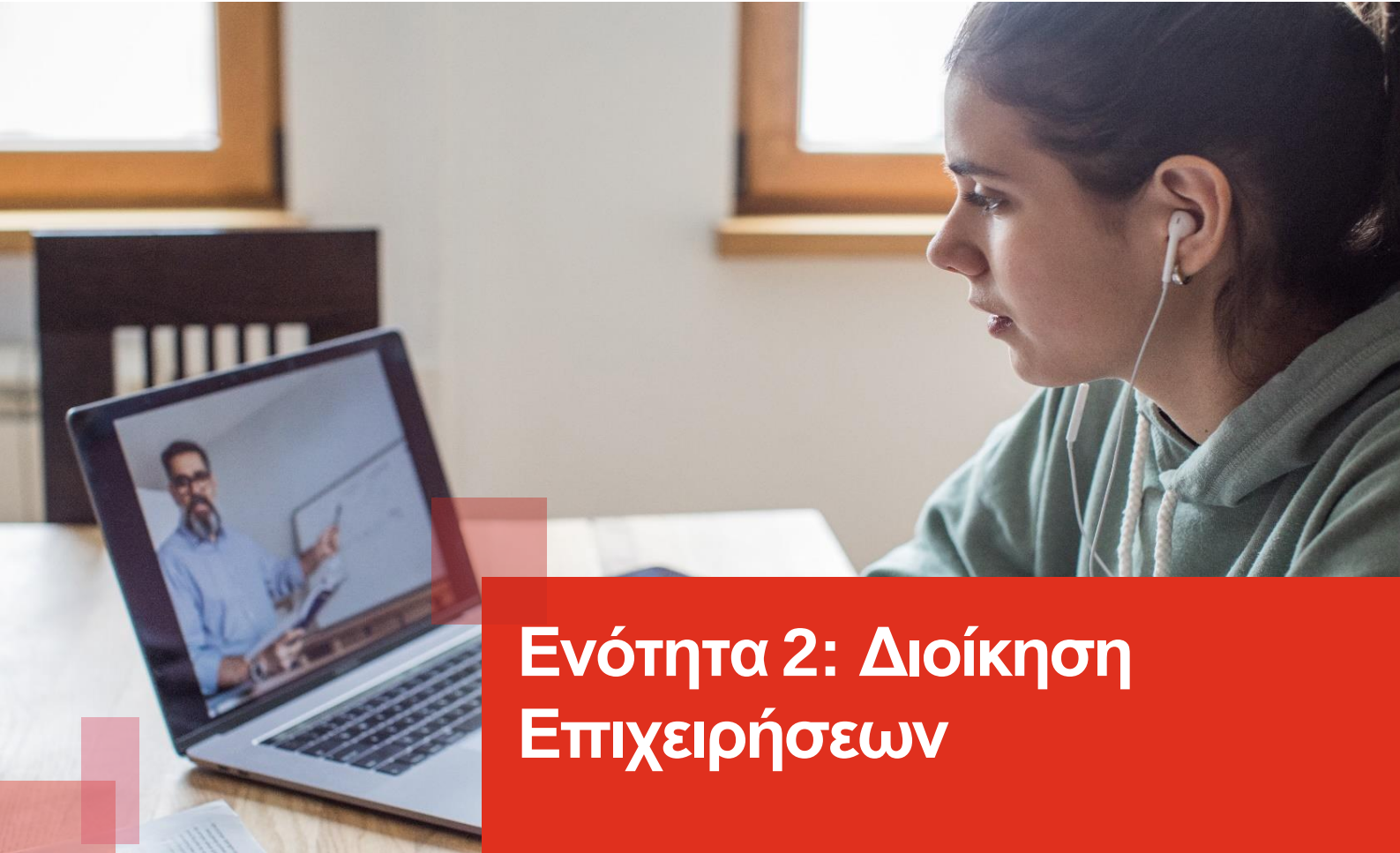
**15 ώρες
εκπαίδευσης**

Στόχος της ενότητας είναι η κατάρτιση σε θέματα Χρηματοοικονομικής Λογιστικής θεωρίας και πρακτικής. Οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν την ευχέρεια και τη δυνατότητα ανάλυσης οικονομικών καταστάσεων, τόσο με τη χρήση αριθμοδεικτών, όσο και με την μελέτη πραγματικών παρατηρήσεων ορκωτών λογιστών σε δημοσιευμένους ισολογισμούς, με τον απαραίτητο συνδυασμό της σχετικής λογιστικής και φορολογικής νομοθεσίας. Επίσης, θα αποκτηθούν βασικές γνώσεις ως προς τον τρόπο λειτουργίας των εμπορικών συναλλαγών και επίδρασής τους στα θέματα οργάνωσης των επιχειρήσεων

κατά το ημεδαπό σύστημα, την αντιμετώπιση νομικών θεμάτων σε σχέση με τη λειτουργία της επιχείρησης και των εμπορικών πράξεων, την έκδοση και χρήση αξιογράφων ως μέσου πληρωμής, τη λειτουργία της κεφαλαιαγοράς ως μοχλού άντλησης κεφαλαίων από τις επιχειρήσεις, τη χρήση διακριτικών γνωρισμάτων από την επιχείρηση (σήμα κτλ.) και την προστασία αυτών, να αποκτήσουν την απαραίτητη εξοικείωση στην επίλυση πρακτικών ζητημάτων που αναφύονται κατά την επιλογή της νομικής μορφής για τη λειτουργία της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Περιεχόμενο:

- Χρηματοοικονομική Λογιστική
- Ανάλυση Οικονομικών Καταστάσεων
- Εμπορικές και Οικονομικές Συναλλαγές
- Δίκαιο Επιχειρήσεων



Ενότητα 2: Διοίκηση Επιχειρήσεων

**9 ώρες
εκπαίδευσης**

Η Διοίκηση Επιχειρήσεων έχει ως βασικό αντικείμενο την επίτευξη των οργανωσιακών σκοπών της επιχείρησης μέσω του προγραμματισμού, της οργάνωσης, της ηγεσίας και του ελέγχου με αποδοτικό και αποτελεσματικό τρόπο.

Οι θεματικές που θα παρουσιαστούν θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες να γνωρίσουν τη δράση της επιχείρησης μέσα από το συντονισμό των λειτουργιών της, με σκοπό την επίτευξη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και ανώτερης επιχειρηματικής επίδοσης.

Τα θέματα που θα αναπτυχθούν στο πλαίσιο της συγκεκριμένης ενότητας θα προσφέρουν στους συμμετέχοντες τη γνώση που συνδέεται άμεσα με την προσωπική και επαγγελματική ανάπτυξή τους.

Το ζητούμενο της ενότητας είναι η κατανόηση των αρχών της διοίκησης επιχειρήσεων, στις επιμέρους λειτουργίες της διοίκησης επιχειρήσεων, στην ιστορία της διοικητικής σκέψης, στο εξωτερικό και εσωτερικό περιβάλλον που δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις.

Περιεχόμενο:

- Εισαγωγή στην Έννοια της Διοίκησης Επιχειρήσεων
 - Έννοια της Διοίκησης Επιχειρήσεων
 - Εξέλιξη της Διοίκησης Επιχειρήσεων
 - Βασικές Έννοιες και Λειτουργίες
 - Ιστορία της Διοικητικής Σκέψης
 - Σύγχρονες Θεωρίες Μάνατζμεντ
 - Περιβάλλον Επιχειρήσεων
- Λειτουργίες του Μάνατζμεντ - Θεμελιώδεις Αρχές και Τεχνικές του Προγραμματισμού - Θεμελιώδεις αρχές της Οργάνωσης και Οργανωτικός Σχεδιασμός
 - Λειτουργίες Μάνατζμεντ
 - Προγραμματισμός – Οργάνωση
- Λειτουργίες του Management
 - Ηγεσία - Διεύθυνση
 - Έλεγχος



Ενότητα 3: Χρηματοδοτική Διοίκηση

**17 ώρες
εκπαίδευσης**

Η Χρηματοδοτική Διοίκηση έχει βασικό αντικείμενο την υποστήριξη των επιχειρηματικών αποφάσεων και τη συμμετοχή στη διαδικασία λήψης τους. Τέτοιες αποφάσεις είναι η αξιολόγηση και η επιλογή των επενδύσεων, η αξιολόγηση και η επιλογή των πηγών και τρόπων χρηματοδότησης και η διαχείριση των οικονομικών κινδύνων. Η ενότητα ασχολείται με την παρακολούθηση και τη μελέτη των χρηματοοικονομικών στοιχείων της επιχείρησης και ειδικότερα με τις εξής επιμέρους λειτουργίες:

- Τη λειτουργία του προϋπολογισμού
- Την ταμειακή λειτουργία
- Τη λογιστική λειτουργία
- Τη λειτουργία της διαχείρισης κεφαλαίων
- National competitive advantage (Diamond theory)
- Forecasting

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα έχει ως στόχο την παροχή των αναγκαίων γνώσεων και η ανάλυση όλων των σύγχρονων γνωστικών αντικειμένων που σχετίζονται με τη Χρηματοοικονομική Διοίκηση των Επιχειρήσεων και την κατανόηση όλων των χρηματοοικονομικών προβλημάτων που έχουν σχέση με τις επενδυτικές αποφάσεις και με τη διαχείριση των επιχειρηματικών και χρηματοοικονομικών κινδύνων. Απευθύνεται σε όσους ασχολούνται με τη Χρηματοοικονομική Διοίκηση και Πολιτική.

Περιεχόμενο:

- Η διαχρονική αξία του χρήματος
- Αξιολόγηση επενδύσεων
- Πηγές χρηματοδότησης και κόστος κεφαλαίου

Ενότητα 4:

Ανάπτυξη Ηγετικών Ικανοτήτων

9 ώρες εκπαίδευσης

Η ενότητα στοχεύει στην κατανόηση του ρόλου της Ηγεσίας στο συνεχώς μεταβαλλόμενο και πολυτάραχο ανταγωνιστικό περιβάλλον των επιχειρήσεων. Τα θέματα που θα αναπτυχθούν θα επικεντρωθούν στην κατανόηση της έννοιας και του ορισμού της Ηγεσίας, στο ρόλο του ηγέτη, στα κρίσιμα χαρακτηριστικά της ηγετικής συμπεριφοράς, στις διαφορές του μάνατζερ-ηγέτη, στα βασικά ηγετικά στυλ και τις κλασικές θεωρίες της Ηγεσίας, καθώς και στο ρόλο της ομάδας και της επικοινωνίας ως βασικοί παράγοντες αποτελεσματικότητας της Ηγεσίας.

Περιεχόμενο:

- Η Έννοια της Ηγεσίας στο Σύγχρονο Περιβάλλον των Επιχειρήσεων
 - Έννοια της Ηγεσίας
 - Ρόλος του Ηγέτη
 - Διαφορές Ηγέτη - Manager
 - Κρίσιμα χαρακτηριστικά ηγετικής συμπεριφοράς
 - Βασικά ηγετικά στυλ
 - Σύγχρονες θεωρίες ηγεσίας
- Δημιουργία και Δυναμική Ομάδων
 - Έννοια και Ορισμός Ομάδας
 - Διακρίσεις Ομάδων
 - Ρόλοι και Συμπεριφορές των Μελών της Ομάδας
 - Δυναμική των Ομάδων
 - Συγκρούσεις Ομάδων
- Investment appraisals and time value of money
 - Έννοια και Ορισμός Επικοινωνίας
 - Κανάλια Επικοινωνίας
 - Εμπόδια στην Επικοινωνία
 - Αρχές Βελτίωσης της Επικοινωνίας
 - Ηγεσία και Συναισθηματική Νοημοσύνη





Ενότητα 5: Project Management

**15 ώρες
εκπαίδευσης**

Η ενότητα στοχεύει στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων για την διοίκηση ενός έργου επικεντρώνοντας στην διαδικασία του προγραμματισμού και της οργάνωσης του έργου, σε τεχνικές και εργαλεία διοίκησης έργου, στη διαχείριση των κινδύνων και στις δεξιότητες που είναι απαραίτητες για την αποδοτικότητα μιας ομάδας έργου. Αναλύονται οι Βασικές Αρχές Διοίκησης και Διαχείρισης Έργων (Project Management), η ανάλυση, ο σχεδιασμός και η παρακολούθηση έργων, η χρήση των πόρων, οι τρόποι κοστολόγησης του έργου, καθώς και η χρήση λογισμικών πακέτων παρακολούθησης έργων. Θα αναλυθούν διαγραμματικές τεχνικές και θα χρησιμοποιηθούν εφαρμογές σε πρακτικά παραδείγματα και μελέτες περίπτωσης (case studies).

Περιεχόμενο:

- Εισαγωγή στη Διοίκηση Έργων
- Διαχειριστής Έργων
- Χρονοπρογραμματισμός Έργου
- Πόροι και Κοστολόγηση Έργου
- Έλεγχος Έργου – Παρουσίαση Project Professional

A photograph of three business professionals in an office setting. A woman with dark hair, wearing a light blue button-down shirt, is leaning forward and looking at a laptop screen. A man in a dark blue suit jacket and white shirt is also looking at the screen. Another person's head is visible in the foreground, out of focus. The background is a bright, modern office.

Ενότητα 6: Business Analytics

**15 ώρες
εκπαίδευσης**

Το πρόγραμμα είναι σχεδιασμένο ώστε να εκπαιδεύσει τους συμμετέχοντες στην ανάλυση δεδομένων για επιχειρηματικές εφαρμογές. Αξιοποιώντας τις εφαρμογές Excel και Power BI Desktop για την ανάλυση μεγάλων και διαφορετικών επιχειρηματικών δεδομένων, οι εκπαιδευόμενοι θα γνωρίσουν τις δυνατότητες των εργαλείων και θα επεξεργαστούν διαφορετικά σύνολα δεδομένων, εφαρμόζοντας προχωρημένες αναλύσεις και μαθαίνοντας τρόπους απεικόνισης των αποτελεσμάτων σε reports & dashboards. Οι συμμετέχοντες έρχονται σε άμεση επαφή με πραγματικές καταστάσεις και ρεαλιστικά επιχειρηματικά προβλήματα, αναπτύσσοντας έτσι, δεξιότητες, χρήσιμες για την εργασία τους.

Περιεχόμενο:

- Διαχείριση Δεδομένων στο MS Excel
- Γραφική Απεικόνιση
- Συναρτήσεις Αναζήτησης
- Συγκεντρωτικοί Πίνακες
- Power BI

Ενότητα 7: Business Strategy



14 ώρες εκπαίδευσης

Το ταχέως μεταβαλλόμενο παγκόσμιο επιχειρηματικό περιβάλλον θέτει μεγάλες προκλήσεις για τους ηγέτες των επιχειρήσεων. Είτε είστε ανώτερο στέλεχος ενός οργανισμού είτε ιδρυτής μιας start-up εταιρείας, η στρατηγική σκέψη και διαχείριση μπορεί να σας βοηθήσει να εντοπίσετε νέες ευκαιρίες και να βρείτε νέους τρόπους για να δημιουργήσετε αξία για τους πελάτες σας, δημιουργώντας και διατηρώντας παράλληλα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Η ενότητα έχει στόχο να ενισχύσει τις στρατηγικές ικανότητες σας. Θα σας δώσει το έναυσμα να αναθεωρήσετε τις προτάσεις αξίας σας και τα επιχειρηματικά μοντέλα σας.

Σας παρέχει τα πλαίσια και εργαλεία για να αναλύσετε καταστάσεις και αποφάσεις προκειμένου να καθορίσετε τη δική σας στρατηγική. Αυτή που θα σας επιτρέψει να βελτιώσετε την ευελιξία του οργανισμού σας απέναντι σε απειλές αλλά και ευκαιρίες και να πετύχετε ανάπτυξη.

Θα εκπαιδευτείτε ώστε να εξελίξετε τη στρατηγική σας περαιτέρω, ξεφεύγοντας από τα παραδοσιακά πλαίσια και κανόνες, εξερευνώντας καινοτόμους τρόπους δημιουργίας και διατήρησης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος εν μέσω VUCA συνθηκών.

Περιεχόμενο:

- Ορίζοντας την έννοια «Στρατηγική»
- Διερεύνηση Στρατηγικής Θέσης
- Διάγνωση Στρατηγικών Ικανοτήτων
- Πηγές Ανταγωνιστικού Πλεονεκτήματος
- Elements of Value-based Strategy
- Διαμόρφωση Πρότασης Αξίας - Unique Value Proposition
- Value Creation & Value Capture
- Διαχείριση Εκλαμβανόμενης Αξίας - Perceived Value
- Strategy Mantras
- Επιλογή Στρατηγικής Θέσης - Strategic Positioning & Fit
- Στρατηγικές Ανάπτυξης & Άξονες Διαφοροποίησης
- Ανάλυση Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος
- Ελκυστικότητα Δραστηριότητας / Κλάδου
- Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα μέσω Στρατηγικής Τοποθέτησης
- Αντιμετώπιση Ανταγωνιστών - Competitive Strategy
- «Υβριδικές» (Dual) Στρατηγικές
- Αξιολόγηση Στρατηγικών Επιλογών
- Διαστάσεις Οργανωτικού Σχεδιασμού
- Η επίδραση της εταιρικής Κουλτούρας στη Στρατηγική
- Leveraging Organizational Innovation
- Εφαρμογή Στρατηγικής σε συνθήκες VUCA
- Καλλιεργώντας Νοοτροπία Ανάπτυξης (Growth Mindset) στον Οργανισμό



Ενότητα 8: Marketing Fundamentals

Preparing a business plan or a business analysis plan
and Pre assessment/ analysis of case through the use
of a map © (Business Analysis MAP)

15 ώρες εκπαίδευσης

Η ενότητα Marketing Fundamentals αφορά σε επαγγελματίες που επιδιώκουν να βελτιώσουν την κατανόηση και τις δεξιότητές τους στο marketing. Στην ενότητα Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ, οι συμμετέχοντες αποκτούν μια ολοκληρωμένη επισκόπηση του ρόλου του μάρκετινγκ στην επιχείρηση, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να λαμβάνουν τεκμηριωμένες στρατηγικές αποφάσεις.

Η ενότητα "Ανάπτυξη αποτελεσματικών στρατηγικών marketing" εξοπλίζει τους επαγγελματίες με τη γνώση για στοχοθεσία, να κατανοήσουν το marketing mix και το πώς γίνεται το positioning σε προϊόντα ή/και υπηρεσίες τους. Η ενότητα Ψηφιακό Marketing και Διαδικτυακή Παρουσία δίνει τη δυνατότητα στους επαγγελματίες να περιηγηθούν στο ψηφιακό τοπίο, να δημιουργήσουν μια ισχυρή διαδικτυακή παρουσία και να βελτιστοποιήσουν τις προσπάθειές τους για ψηφιακό marketing.

Τέλος, η ενότητα Key Performance Indicators (KPIs) δίνει τη δυνατότητα στους επαγγελματίες να παρακολουθούν, να μετρούν και να αναλύουν την απόδοση των ενεργειών marketing, βοηθώντας τους να λαμβάνουν αποφάσεις βάσει δεδομένων.

Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ

- Κατανόηση του ρόλου και της σημασίας του marketing σε μια επιχείρηση
- Βασικές έννοιες και ορολογία marketing
- Marketing Process

Marketing Strategy

- Ορισμός στόχων
- Ανάπτυξη μείγματος marketing: προϊόν, τιμή, τόπος και προώθηση
- Στρατηγικές τοποθέτησης και διαφοροποίησης

Ψηφιακό marketing και διαδικτυακή παρουσία

- Επισκόπηση καναλιών και στρατηγικών ψηφιακού μάρκετινγκ
- Δημιουργία αποτελεσματικής παρουσίας στο διαδίκτυο: websites, Social Media & content marketing
- Βελτιστοποίηση μηχανών αναζήτησης (SEO) και marketing μηχανών αναζήτησης (SEM)

Βασικοί δείκτες απόδοσης (KPIs)

- Κατανόηση της σημασίας των KPIs στο marketing
- Προσδιορισμός σχετικών KPIs για τη μέτρηση της αποτελεσματικότητας
- Παρακολούθηση και ανάλυση δεδομένων για την αξιολόγηση της απόδοσης των marketing ενεργειών

Ενότητα 9:

Αποτελεσματικές Διαπραγματεύσεις

15 ώρες εκπαίδευσης

Το σύγχρονο μάντζμεντ αναδεικνύει τις δεξιότητες διαπραγμάτευσης σε εξέχουσα εταιρική και προσωπική ικανότητα. Ανεξάρτητα από τη θέση και τον κλάδο σας, ως στέλεχος, χρειάζεστε διαπραγματευτικές δεξιότητες επειδή ο ρόλος σας απαιτεί αλληλεπίδραση με πελάτες, συναδέλφους, υπαλλήλους και ηγέτες άλλων οργανισμών. Η ικανότητά σας να διαπραγματεύεστε μπορεί επίσης να επηρεάσει την απόδοση της ομάδας σας και την κουλτούρα του χώρου εργασίας σας.

Στόχος της ενότητας αυτής είναι να σας βοηθήσει να βελτιώσετε τις διαπραγματευτικές σας δεξιότητες, την επιρροή σας και τη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Θα εκπαιδευτείτε πώς να διαπραγματεύεστε στρατηγικά, πειθαρχημένα και με αυτοπεποίθηση, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα τόσο τη μέγιστη εταιρική ή/και προσωπική αξία μέσα από τις συμφωνίες σας όσο και τη διατήρηση καλών σχέσεων με την άλλη πλευρά.

Περιεχόμενο:

- Στοιχεία και θεμελιώδεις Αρχές της Διαπραγμάτευσης
- Τα Στάδια της Διαπραγμάτευσης και οι διαδικασίες στο καθένα από αυτά
- «Σημεία-Κλειδιά» κατά την Προετοιμασία
- Καθορισμός «Πλαισίου» - Τι Σηματοδοτεί και Τι Αντίκτυπο έχει
- Διακρίνοντας τα «Συμφέροντα» (Interests) πίσω από τις «Θέσεις» (Positions)
- Σύνταξη «Ατζέντας». Στόχοι & Παγίδες
- Trade-offs & Creative Problem Solving. Τεχνικές για δημιουργία Αξίας
- Σχεδιάζοντας τον «πυρήνα» της Διαπραγμάτευσης- Franchising
- Vertical and horizontal growth
- Corporate parenting
- Strategy evaluation and decision making
- Innovation and knowledge management
- Η Απόφαση για το «Στόχο». Mind-traps που πρέπει να αποφύγετε
- Καθορισμός «Ορίου». Από τι εξαρτάται; Μετακινείται ή Όχι;
- «Αρχική»; Τι μήνυμα περνά; Ποια πρέπει να είναι; Πότε & Πως θα την καταθέσετε
- «Διαπραγματευτικό Διάστημα», Ζ.Ο.Ρ.Α και το «Σημείο Αντίστασης»
- Ο κρίσιμος ρόλος των «Β.Α.Τ.Ν.Α». στην εξέλιξη της Διαπραγμάτευσης
- Πότε & Πως «κλείνουμε»
- Στρατηγικές Διαπραγμάτευσης. Πότε & Πως εφαρμόζονται
- Πως θα διακρίνετε την Στρατηγική της άλλης πλευράς. Πως θα την αντιμετωπίσετε
- Τα Στυλ των Διαπραγματευτών και οι Τακτικές που θα ακολουθήσουν
- Χειρισμός Αδιεξόδων & Δύσκολων Διαπραγματευτών
- Ισορροπώντας μεταξύ Διεκδικητικότητας & Ενσυναίσθησης
- Ελιγμοί & Τακτικές Παραχώρησης. Τι μηνύματα περνούν
- Tips αποτελεσματικής Επικοινωνίας και διαχείρισης Συναισθημάτων
- Cognitive & Psychological Biases. Αντιληπτικές & Ψυχολογικές Στρεβλώσεις των Διαπραγματευτών και ο αντίκτυπός τους στην Διαπραγμάτευση
- «Principled Negotiation». Διαπραγμάτευση βάσει Αρχών



Ενότητα 10: Εταιρική Διακυβέρνηση

10 ώρες εκπαίδευσης

Σκοπός του μαθήματος είναι η εισαγωγή στις έννοιες της εταιρικής διακυβέρνησης στο σύγχρονο εταιρικό περιβάλλον. Πέρα από τις βασικές έννοιες και την ανάλυση του θεσμικού πλαισίου, αναλύονται τα πλαίσια της διαχείρισης των Κινδύνων, της Συμμόρφωσης και του Εσωτερικού Ελέγχου, ώστε οι εκπαιδευόμενοι να αποκτήσουν σφαιρική εικόνα της αλληλεπίδρασης μεταξύ εταιρικής διακυβέρνησης και των συστημάτων ελέγχου στις επιχειρήσεις.

Περιεχόμενο:

1. Εταιρική Διακυβέρνηση (4 ώρες):

- Εισαγωγή στην εταιρική διακυβέρνηση
- Μοντέλο τριών γραμμών άμυνας
- Θεσμικό πλαίσιο
- Συνέλευση των μετόχων
- Διοικητικό συμβούλιο
- Επιτροπές διοικητικού συμβουλίου
- Εταιρική κοινωνική ευθύνη

2. Διαχείριση Κινδύνων (2 ώρες):

- Εισαγωγή στη διαχείριση κινδύνων
- Κουλτούρα και στρατηγική διαχείρισης κινδύνων
- Αναγνώριση κινδύνων
- Αξιολόγηση κινδύνων
- Διαχείριση κινδύνων
- Παρακολούθηση κινδύνων

3. Κανονιστική Συμμόρφωση (2 ώρες):

- Εισαγωγή στην κανονιστική συμμόρφωση
- Θεσμικό πλαίσιο
- Αξιολόγηση κινδύνου κανονιστικής συμμόρφωσης
- Πλάνο παρακολούθησης κανονιστικής συμμόρφωσης

4. Εσωτερικός Έλεγχος (2 ώρες):

- Εισαγωγή στον εσωτερικό έλεγχο
- Σχεδιασμός ελεγκτικού έργου
- Διενέργεια ελεγκτικού έργου
- Αξιολόγηση ελεγκτικών ευρημάτων
- Παρακολούθηση διορθωτικών ενεργειών

PwC's Academy



Ποιοι είμαστε

Η PwC είναι εκπαιδευτικός φορέας σε 37 χώρες και έχει σταθερή παρουσία στην Ελλάδα από το 1996.

- Υποστηρίζουμε στελέχη της αγοράς στην απόκτηση εξειδικευμένης γνώσης
- Πρεσβεύουμε επάξια τα γνωστικά αντικείμενα της PwC στην Ελλάδα
- Προσφέρουμε στα στελέχη της PwC την ευκαιρία να μεταδίδουν την εμπειρία τους στην αγορά
- Αναζητούμε και προσφέρουμε σύγχρονα εργαλεία και εξελιγμένες μεθόδους επιμόρφωσης
- Είμαστε ο μεγαλύτερος φορέας επαγγελματικής κατάρτισης στελεχών στην Ελλάδα

Παρέχουμε γνώση και επίκαιρα εργαλεία για την εκπαίδευση και ανάπτυξη σύγχρονων στελεχών. Το εκπαιδευτικό μας κέντρο λειτουργεί ως φορέας εκπαίδευσης από το 1996 και προσφέρει τα σεμινάρια στις εξής θεματικές ενότητες:

- Tax/ Φορολογία
- Accounting/ Λογιστική
- Human Resources/ Ανθρώπινο Δυναμικό
- Finance/ Χρηματοοικονομικά
- Business Skills/ Επαγγελματικές Δεξιότητες
- Specialized Business Topics/ Εξειδικευμένα Επιχειρησιακά Θέματα

Τα εκπαιδευτικά προγράμματα παρέχονται ως εξής:

- Ανοιχτά θεματικά σεμινάρια, προσβάσιμα σε όλους
- Ενδοεταιρικά εκπαιδευτικά προγράμματα, σχεδιασμένα στις εκάστοτε ανάγκες των πελατών μας



ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ

Εάν επιθυμείτε να δηλώσετε συμμετοχή στο πρόγραμμα **Mini MBA** ή να λάβετε περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τις θεματικές ενότητες του σεμιναρίου, παρακαλούμε επικοινωνήστε μαζί μας

PwC's Academy

Aristides Panolaridis

Senior Manager, PwC Greece

Tel: +30 210 6874559, +6945855314

Ioannis Oikonomidis

Senior Associate, PwC Greece

Tel: +30 21 06874678, +30 6951802061

At PwC, our purpose is to build trust in society and solve important problems. We're a network of firms in 158 countries with more than 236,000 people who are committed to delivering quality in assurance, advisory and tax services. Find out more and tell us what matters to you by visiting us at www.pwc.com.

This publication has been prepared for general guidance on matters of interest only, and does not constitute professional advice. You should not act upon the information contained in this publication without obtaining specific professional advice. No representation or warranty (express or implied) is given as to the accuracy or completeness of the information contained in this publication, and, to the extent permitted by law, PwC does not accept or assume any liability, responsibility or duty of care for any consequences of you or anyone else acting, or refraining to act, in reliance on the information contained in this publication or for any decision based on it.



© 2023 PwC. All rights reserved. PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.