

Business & Life Training

by Akis Angelakis

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

15 κυρίαρχες δεξιότητες επιβίωσης
σε περιόδους κρίσης



Σάββατο 1 Δεκεμβρίου, Ώρες 10:00-15:00

Εισηγητής Άκης Αγγελάκης, Authorized Trainer,
Business & Life Coach, Σύμβουλος Επιχειρήσεων,
Σύμβουλος Συνθετικής Προσέγγισης, Συγγραφέας, Εκδότης

Δεν είναι εποχές γκρίνιας
αλλά εποχές δράσης!
Αντί να χαλαρώνουμε και να
περιμένουμε τα πράγματα να
αλλάξουν από μόνα τους
προς το καλύτερο, τώρα είναι
η ώρα, να "σηκώσουμε τα
μανίκια" και να διευρύνουμε
τον τρόπο που σκεφτόμαστε,
και αντιδρούμε ώστε να
αρχίσουμε να μαθαίνουμε και
εφαρμόζουμε νέες
δεξιότητες που θα μας
οδηγήσουν σε μια αξιοπρεπή
και κερδοφόρο κοινωνική και
επαγγελματική επιβίωση, σε
πείσμα όλων αυτών που
θέλουν να μας θυμίζουν πόσο
καταδικασμένοι είμαστε!

- Ποιος είναι ο σκοπός της επιχείρησής σας στη δίνη της κρίσης;
- Πώς καταμετράτε την επιχειρηματική σας επιτυχία;
- Ποιες είναι οι προϋποθέσεις για επιχειρηματική άνοδο σε περίοδο ύφεσης;
- Πού χρειάζεται να εστιάσετε την προσοχή σας σαν επιχειρηματίας / επαγγελματίας;
- Ποιο είναι το «κλειδί» για την επιχειρηματική κερδοφορία σήμερα;
- Ποιο είναι το πρώτο πράγμα που χρειάζεται να κάνετε όταν παρουσιάζονται προβλήματα και κρίσεις;
- Ποια είναι η καλύτερη στρατηγική επιβίωσης;
- Σε ποιες δραστηριότητες χρειάζεται να αφιερώσετε το χρόνο σας;
- Τί πρέπει να προσέχετε περισσότερο;
- Πώς μπορεί να δημιουργήσετε σχέδια ανάκαμψης και ανάπτυξης;

Ένα επίκαιρο, επιστημονικό και πάνω απόλα, πρακτικό σεμινάριο και workshop που απευθύνεται σε Επιχειρηματίες, Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, Επαγγελματίες, Πωλητές

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

ADVERSITY 2012 Αυτοδιαχείριση ικανοτήτων σε περιόδους οικονομικής κρίσης

Σκοπός σεμιναρίου

- **Η εστίαση σε συγκεκριμένες πρακτικές και δεξιότητες που απαιτούνται για την αποτελεσματικότερη διαχείριση της οικονομικής κρίσης**
- **Η δημιουργία πρακτικών που στοχεύουν στην «αποσόβηση» των απωλειών κατά τη διάρκεια της κρίσης**

Ικανότητα – Δεξιότητα- Αυτοδιαχείριση

Οι έξι διεθνείς τάσεις

- ◆ Άμεση πρόσβαση στην πληροφόρηση
- ◆ Διεθνοποίηση οικονομίας
- ◆ Αλληλεξάρτηση σε θέματα ασφάλειας
- ◆ Εργασιακή ανασφάλεια
- ◆ Η αξία του ηγέτη ΠΡΕΠΕΙ να κατακτάται!
- ◆ Η φήμη εξαρτάται από την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών

Επαγγελματικός ανταγωνισμός

- ◆ «Πεινασμένος» μετανάστης με ψηφιακή υποστήριξη
- ◆ Χρειάζεται να μάθουμε να λειτουργούμε με την παραπάνω νοοτροπία στην ίδια μας τη χώρα!
- ◆ Ισχυρές επαγγελματικές «στρατηγικές» συμμαχίες.

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Επιχειρηματικότητα σε ...κρίση!

1. Συμπεριφορά
2. Χρόνος
3. Ρίσκο
4. Ανησυχία
5. Στρατηγική Σκέψη
6. Προσδοκίες
7. Πληροφορίες ανταγωνισμού
8. Προβλήματα
9. Κρίσεις
10. Ενέργεια
11. Επιχειρηματική Επιβίωση
12. Αποφάσεις
13. Αλλαγές
14. Καθημερινές Δραστηριότητες
15. Ηθικό / Ψυχολογία

Business & Life Training
by Akis Angelakis

Δεξιότητες προς ανάπτυξη

- Συμπεριφορά
- Χρόνος
- Ρίσκο
- Ανησυχία
- Στρατηγική Σκέψη
- Προσδοκίες
- Πληροφορίες ανταγωνισμού
- Προβλήματα
- Κρίσεις
- Ενέργεια
- Επιχειρηματική Επιβίωση

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

- ♦ Αποφάσεις
- ♦ Αλλαγές
- ♦ Καθημερινές Δραστηριότητες
- ♦ Ηθικό / Ψυχολογία

Αυτο-διαχείριση συμπεριφοράς

7 δυναμικά στοιχεία επιχειρηματικής συμπεριφοράς

- ♦ Αίσθηση υπευθυνότητας πράξεων (ownership)
- ♦ Εστίαση στο τελικό αποτέλεσμα
- ♦ Επιτυχία σε συνάρτηση με ανθρώπους (πελάτες, συνεργάτες, εργαζόμενους)
- ♦ «Έξυπνη» επιμονή
- ♦ Εγωιστικές επιλογές ανθρώπων & συνηθειών
- ♦ Αποτελεσματική διαχείριση διλημμάτων
- ♦ Πειθαρχία

Learned Helplessness

Μαθαίνουμε να νιώθουμε αβοήθητοι!

Η **σταδιακή έκθεση** σε μια δυσάρεστη κατάσταση δημιουργεί στον άνθρωπο «αντανακλαστικά» προσαρμοστικότητας & παθητικής αποδοχής!

Υπάρχει αντίδοτο;

- ♦ **Εξοικείωση** με το συναίσθημα της αναστάτωσης / αβεβαιότητας
- ♦ **Διαρκής έξοδος** από τη «ζώνη» της προσωπικής «άνεσης» - «Ξεβόλεμα!»
- ♦ Αποχώρηση από τη νοοτροπία του **πλήθους**

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Αυτο-διαχείριση χρόνου

Σταμάτησε να κυνηγάς μυρμήγκια
και άρχισε να κυνηγάς τους ελέφαντες!



Σταμάτησε να κυνηγάς
μυρμήγκια
και άρχισε να κυνηγάς
τους ελέφαντες!



Business & Life Training

by Akis Angelakis

ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ...

- Οι 9 στους 10 ονειροπολούν στα meetings!
- Ο μέσος δυτικός βλέπει 28 ώρες τηλεόραση την εβδομάδα! (4 ώρες την ημέρα!) – Ο μέσος Έλληνας 5 1/2 !

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Άκης Αγγελάκης LLM, SAC Dip., Authorized Trainer, Counselor & Life Coach,
Σύμβουλος Επιχειρήσεων, Εκδότης, Συγγραφέας.
Business & Life Training, Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ
Εθνικής Αντιστάσεως 21, Νέα Χαλκηδόνα, Αθήνα 143 43
Τηλ. 210-2512988 & 210-2584880 Fax 210-2512988
www.akis-angelakis.com

- ♦ Το 78% των εργαζομένων παραπονιούνται ότι δεν έχουν χρόνο για ξεκούραση!
- ♦ Το 80% των κρίσεων μπορεί να προβλεφθεί.
- ♦ Ο μέσος άνθρωπος δέχεται 1 περισπασμό κάθε 8 λεπτά.
- ♦ 5% των επαγγελματιών κρατά λίστες με εργασίες που θέλει να ολοκληρώσει.
- ♦ 1 ώρα σχεδιασμού γλυτώνει 10 ώρες εργασίας.

Διαχείριση χρόνου δεν είναι...

... να κάνεις τα λάθος πράγματα πιο γρήγορα
αλλά να κάνεις τα **σωστά** πράγματα!

Αυτο-διαχείριση ρίσκου

Τα 5 είδη ρίσκου

- ♦ Το απλούστερο ρίσκο
- ♦ Το ρίσκο που δεν είναι αναγκαίο
- ♦ Το ρίσκο που μπορείς να πάρεις
- ♦ Το ρίσκο που δεν μπορείς να πάρεις
- ♦ Το ρίσκο που δεν μπορείς να μη πάρεις

Αυτο-διαχείριση ανησυχίας

Γνωσιακή στρατηγική:

- ♦ Το χειρότερο...
- ♦ Το καλύτερο...
- ♦ Το πιθανότερο...

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Διαχείριση Στρατηγικής Σκέψης

Ικανότητα σκέψης → Σωστές Αποφάσεις → Σωστές ενέργειες

Διαχείριση Στρατηγικής Σκέψης

- ♦ Να εξετάζεις τις **συνέπειες** των όσων πρόκειται να κάνεις ή να μην κάνεις
- ♦ Ξεκάθαρες & εστιασμένες **ερωτήσεις** που θα σε «ξεβολέψουν» και θα σε βγάλουν έξω από τη «ζώνη της άνεσής» σου!

Διαχείριση Στρατηγικής Σκέψης

«Σκληρές» ερωτήσεις:

- ♦ Ποια είναι η ουσία της δουλειάς μου;
- ♦ Ποια θα είναι η ουσία της δουλειάς μου στο μέλλον, βασιζόμενος στις σημερινές τάσεις της αγοράς;
- ♦ Ποιες είναι οι αλλαγές που θα κάνω;
- ♦ Ποιος είναι ο ιδανικός πελάτης για τα προϊόντα μου; (τα προφίλ αλλάζουν)
- ♦ Τι είναι σημαντικό για τον Υποψήφιο Πελάτη μου;
- ♦ Τι θα τον πείσει να αγοράσει από μένα;
- ♦ Τι είναι αυτό που εγώ κάνω τέλεια; (Συγκριτικό πλεονέκτημα)
- ♦ Ποιοι είναι οι προσωπικοί και επαγγελματικοί μου στόχοι; (ξεκάθαρη ανάλυση)

7

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

- ◆ Τι περιορίζει σήμερα τη δουλειά μου; (εμπόδια)
- ◆ Τι ενέργειες θα κάνω για να τα αντιμετωπίσω;
- ◆ Γιατί η δουλειά μου δεν είναι ήδη όσο κερδοφόρα θα ήθελα;
- ◆ Ποιος είναι ο κυριότερος λόγος;
- ◆ Ποιο είναι το 20% των δραστηριοτήτων που αν τις κάνω θα μου φέρουν το 80% των αποτελεσμάτων που επιδιώκω;
- ◆ Ποιο είναι το 20% των πελατών που θα μου φέρει το 80% των πωλήσεων μου;
- ◆ Βασιζόμενος σε όλα τα παραπάνω, ποιες ενέργειες θα ξεκινήσω άμεσα;
- ◆ Ποιες ενέργειες θα σταματήσω άμεσα;

Διαχείριση Στρατηγικής Σκέψης

Ο «νόμος» του 3

- ◆ - Κατάλογος με όλες τις δραστηριότητες
- ◆ 3 από αυτές = 90% της συνεισφοράς σου στην εργασία σου

Η κύρια Ερώτηση: Αν κάνω μόνο ένα πράγμα όλη μέρα, ποιο θα ήταν αυτό που θα είχε τη μέγιστη συνεισφορά στην αύξηση της επιχείρησής μου;

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Επόμενη ερώτηση: Αν κάνω μόνο δυο πράγματα όλη μέρα, ποια θα ήταν η Νο2 δραστηριότητα που θα συντελούσε στην αύξηση της επιχείρησής μου;

Επόμενη ερώτηση: Αν κάνω μόνο τρία πράγματα όλη μέρα, ποια θα ήταν η Νο3 δραστηριότητα που θα συντελούσε στην αύξηση της επιχείρησής μου;

Συμπέρασμα : Να κάνεις όλο και περισσότερα από τις τρεις αυτές δραστηριότητες που συντελούν στην αύξηση της αξίας της επιχείρησής σου!

Διαχείριση Στρατηγικής Σκέψης

- ◆ Οι τρεις παράμετροι που απαιτούνται για να δημιουργήσεις ένα στρατηγικό σχέδιο
 1. Υπευθυνότητα στη δημιουργία (μόνος)
 2. Return On Energy (τρία είδη)
 3. Προσωπικό σχέδιο

Διαχείριση προσδοκιών

◆ Οι προσδοκίες αυτο-αποτελεσματικότητας είναι οι **πεποιθήσεις** του ατόμου για το κατά πόσο μπορεί να συμπεριφερθεί με τέτοιο τρόπο ώστε να επιτύχει το επιθυμητό αποτέλεσμα.

Διαχείριση προσδοκιών: Η ανθρώπινη φύση

♦ Ο άνθρωπος **αποφεύγει** δραστηριότητες που θεωρεί ότι ξεπερνούν το δυναμικό αντιμετώπισής τους & εμπλέκεται σε αυτές που πιστεύει ότι μπορεί να διαχειριστεί.

♦ Σε μια απαιτητική κατάσταση, ο άνθρωπος που αμφιβάλλει για τη δυνατότητά του να την αντιμετωπίσει καταβάλλει περιορισμένη προσπάθεια ή παραιτείται.

♦ Εκείνος που **πιστεύει** ότι δεν μπορεί να αντιμετωπίσει μια κατάσταση εστιάζεται στις προσωπικές του αδυναμίες και μεγεθύνει στη φαντασία του τις πιθανές δυσκολίες.

♦ **Σε μια απαιτητική κατάσταση, ο άνθρωπος που θεωρεί ότι θα καταφέρει να την αντιμετωπίσει καταβάλλει εντονότερη και μεγαλύτερη προσπάθεια.**

Προσδοκίες χαμηλές → Συμπεριφορά αδύναμη → Απομάκρυνση ή Μη επίτευξη επιθυμητού αποτελέσματος

Η αγωνία είναι μια αρνητική προσδοκία που πηγάζει από το συναίσθημα του φόβου!

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Οι πηγές αλλαγής προσδοκιών

- ▶ Προσωπικές εμπειρίες: Αυθεντικά βιώματα: Αποτυχίες – επιτυχίες
- ▶ Μάθηση μέσω προτύπου – παρατήρηση
- ▶ Λεκτική πειθώ
- ▶ Οικογένεια – σχολείο – εκπαίδευση
- ▶ Γνωσιακή ψυχοθεραπεία
- ▶ Κοινωνικό περιβάλλον

ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΠΡΟΣΔΟΚΙΑΣ → ΘΕΤΙΚΗ ΚΑΙ ΕΝΘΟΥΣΙΩΔΗΣ
ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ (**ενεργοποίηση του «νόμου» της
συμπεριφοράς**) → ΑΝΤΙΔΡΑΣΗ ΑΛΛΩΝ: ΠΑΡΟΜΟΙΑ →
ΕΠΙΘΥΜΗΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ

Αυτο-διαχείριση πληροφόρησης για τον ανταγωνισμό

Διαχείριση πληροφόρησης για τον ανταγωνισμό:
5 κορυφαίες ερωτήσεις

1. Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές μου;
2. Γιατί ορισμένοι αγοράζουν από αυτούς; (τι τους βρίσκουν;)
3. Ποιες είναι οι αδυναμίες τους;
4. Που υπερτερώ;
5. Μπορώ να βελτιώσω τη θέση μου;

**Όσο περισσότερο ξεκάθαρος είσαι σχετικά με τους
ανταγωνιστές σου, τις δυνάμεις και τις αδυναμίες τους, και
με τους λόγους που οι πελάτες αγοράζουν από αυτούς,
τόσο πιο αποτελεσματικά μπορείς να τους ανταγωνιστείς
και να τους ξεπεράσεις!**

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Μερικές ερωτήσεις που βοηθούν

- ♦ Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές μου;
- ♦ Τι είδους πελατών προσπαθώ να προσεγγίσω;
- ♦ Τι θα συνέβαινε αν άλλαζα τις προσφορές μου ώστε να προσελκύουν διαφορετικούς πελάτες;
- ♦ Για ποιους λόγους οι υποψήφιοι πελάτες μου αγοράζουν από τους ανταγωνιστές μου;
- ♦ Ποιο είναι το συγκριτικό πλεονέκτημα που διαθέτουν οι ανταγωνιστές μου;
- ♦ Που υστερεί το δικό μου προϊόν;
- ♦ Ποιο είναι το δικό μου Συγκριτικό Πλεονέκτημα;
- ♦ Πως μπορώ να το κοινοποιήσω / προβάλω ακόμα καλύτερα;
- ♦ Ποια είναι τα τρωτά σημεία των ανταγωνιστών μου;

Αυτο-διαχείριση επιχειρηματικής επιβίωσης

- Ποιος είναι ο σκοπός της επιχείρησής σας;
- Κερδοφορία → Εξεύρεση & Διατήρηση ποιοτικών πελατών
- Πώς καταμετράς την επιχειρηματική σου επιτυχία; → Ικανοποιημένοι πελάτες που επιστρέφουν για νέες αγορές

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

- Ποια είναι η Νο1 προϋπόθεση για επιχειρηματικό πλουτισμό; → Η προστιθέμενη αξία όσων προσφέρετε
- Πού χρειάζεται να εστιάσω την προσοχή μου σαν επιχειρηματίας / επαγγελματίας; → Πελάτης
- Ποια είναι η λέξη – «κλειδί» για την επιχειρηματική κερδοφορία σήμερα; → Συνεισφορά σε άλλους (Εταιρία – Πελάτες - Κοινωνικό σύνολο)
- Ποιο είναι το πρώτο πράγμα που χρειάζεται να κάνω όταν παρουσιάζεται ένα πρόβλημα ή μια κρίση; → ΠΩΣ ; + Άμεση δράση!
- Ποια είναι η Νο1 στρατηγική που πρέπει να ακολουθήσω; → Διαρκής επαγγελματική βελτίωση και προσωπική αυτο-βελτίωση
- Ποια είναι η Νο1 δραστηριότητα επάνω στην οποία χρειάζεται να αφιερώσω το χρόνο μου; → Αύξηση πωλήσεων
- Τι να προσέξω περισσότερο; → Εισροή ρευστού
- Τι να προσέξω περισσότερο; → Δημιουργία αναπτυξιακού πλάνου που να μπορεί να καταμετρηθεί και να ελεγχθεί σε μηνιαία βάση

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Τι είναι το πλάνο ανάπτυξης; → **Μηνιαίες μετρήσεις στους τομείς:**

- Νέων επαφών
- Νέων πελατών
- Πωλήσεων
- Χρηματικών εισροών
- Κερδοφορίας

Πλάνο «Επιβίωσης» - Επιστροφή στον «πυρήνα»

- ♦ **Που είμαστε ιδιαίτερα καλοί;** (προϊόντα, ανθρ. Δυναμικό, εξυπηρέτηση, δεξιότητες, τομείς κλ.π)
- ♦ Ποια είναι τα **κορυφαία μας προϊόντα / υπηρεσίες** για τα οποία έχουμε καλή φήμη;
- ♦ Ποιοι είναι οι **καλύτεροι πελάτες μας;**
- ♦ Ποιες είναι οι πιο επιτυχημένες **μέθοδοι μάρκετινγκ** που χρησιμοποιούμε;
- ♦ Ποιες είναι οι βασικές μας **μέθοδοι πώλησης;** (τι χρειάζεται να αλλάξουμε;)
- ♦ Ποιοι είναι οι πιο «ανεκτίμητοι» άνθρωποι από τα **στελέχη** μας;

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

- ♦ Ποια είναι τα «**δυνατά**» **μας σημεία** ως επιχείρηση;
- ♦ Ποιο είναι το πολυτιμότερο **οικονομικό / περιουσιακό** μας στοιχείο;
- ♦ Ποιες είναι οι μεγαλύτερες **απειλές** για μας;
- ♦ Ποιες είναι οι μεγαλύτερες **ευκαιρίες / προοπτικές** για το μέλλον;

Αναποτελεσματικές στρατηγικές επίλυσης Προβλημάτων

- ♦ Συμπεριφορά απάθειας – «σαν να» μην υπάρχει πρόβλημα – άρνηση πραγματικότητας
- ♦ Εκλογίκευση
- ♦ Αναβλητικότητα
- ♦ Ανάθεση της ευθύνης σε τρίτους (προβολή)

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Διαχείριση προβλημάτων



♦ **Γιατί;** → Απελπισία, Απόσυρση, Ματαιίωση

♦ **Πώς;** → Εστίαση στη λύση

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

**Δεν είναι εποχές γκρίνιας αλλά εποχές δράσης!
Αντί να χαλαρώνουμε και να περιμένουμε τα πράγματα να αλλάξουν από μόνα τους προς το καλύτερο, τώρα είναι η ώρα, να "σηκώσουμε τα μανίκια" και να διευρύνουμε τον τρόπο που σκεφτόμαστε, λειτουργούμε και αντιδρούμε και να αρχίσουμε να μαθαίνουμε νέες δεξιότητες που θα μας οδηγήσουν σε μια αξιοπρεπή και κερδοφόρο κοινωνική και επαγγελματική επιβίωση, σε πείσμα όλων αυτών που θέλουν να μας θυμίζουν πόσο καταδικασμένοι είμαστε!**

Να περάσεις στην αντεπίθεση!

- ♦ Ο θάνατος του «καλού παιδιού»!
- ♦ Γίνε απόλυτα ξεκάθαρος σχετικά με αυτό που επιδιώκεις να επιτύχεις!
- ♦ Δράσε άμεσα, αποφασιστικά και αποτελεσματικά!
- ♦ Να σκέφτεσαι με «χρηματικούς» όρους

Μερικοί κεντρικοί άξονες

- ♦ Εφευρετικό μάρκετινγκ
- ♦ Εντατικές διασυνδέσεις & στρατηγικές συμμαχίες (strategic networking)
- ♦ Αναπροσαρμογή τιμών (προσοχή)
- ♦ Μείωση εξόδων (προσοχή!)

Δες την κρίση σαν ευκαιρία να γίνεις σοφότερος και ανθεκτικότερος!

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Διαχείριση προβλημάτων

Τα στάδια μιας συμφοράς

Σύγχυση

- ♦ Άρνηση
- ♦ Θυμός
- ♦ Διαπραγμάτευση
- ♦ Κατάθλιψη
- ♦ Αποδοχή

Αυτο-διαχείριση κρίσεων

Τρία είδη κρίσεων

- ♦ Εξελικτικές – μεταβατικές
- ♦ Περιστασιακές
- ♦ Περίπλοκες

Διαχείριση κρίσεων: Πρώτες Βοήθειες

- ♦ Άμεσος έλεγχος των απωλειών
- ♦ Προστασία μετρητών
- ♦ Συλλογή πληροφοριών για πλήρη εικόνα
- ♦ Μη μοιρολατρική αποδοχή
- ♦ Αναζήτηση λύσης

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

- ♦ Δράση προς αυτή την κατεύθυνση
- ♦ **Νιώσε βολικά με τα «άβολα»**

Διαχείριση κρίσεων: Πρόληψη

- ♦ Πρόβλεψη
- ♦ Σχέδιο διαχείρισης κρίσης / διαφυγής

Αναλυτική εξέταση προηγούμενων κρίσεων:

- ♦ Τι συνέβη;
- ♦ Γιατί;
- ♦ Τι έχουμε μάθει;
- ♦ Τι προληπτικά μέτρα έχουμε πάρει;

Διαχείριση κρίσεων : ΠΡΟΣΟΧΗ!
Αν μια κρίση επαναλαμβάνεται στην εργασία ή στην προσωπική σου ζωή (π.χ. μόνιμη οικονομική αστάθεια), τότε μάλλον πρόκειται για κάτι «βαθύτερο» που έχει να κάνει με κακή οργάνωση ή ανικανότητα σε κάποιον τομέα.

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Αυτο-διαχείριση διανοητικών ικανοτήτων

1^ο επίπεδο

- ♦ Γνώσεις
- ♦ Ικανότητες
- ♦ Δεξιότητες
- ♦ Εμπειρία
- ♦ Εκπαίδευση

2ο επίπεδο

- ♦ Ο τρόπος που λειτουργείς εσωτερικά
- ♦ Συστήματα
- ♦ Διαδικασίες
- ♦ Μέθοδοι
- ♦ Τεχνικές
- ♦ Στρατηγικές
- ♦ Λογιστικά
- ♦ Διαχειριστικά
- ♦ Οικονομικά

3ο επίπεδο

- ♦ Γνώση & κατανόηση του πως επιτυγχάνονται οικονομικά αποτελέσματα
- ♦ Διασυνδέσεις
- ♦ Επικοινωνία
- ♦ Πωλήσεις
- ♦ Διαπραγματεύσεις
- ♦ Οργανισμοί – φορείς - ειδικοί

Αυτο-διαχείριση ενέργειας & ζωτικότητας

Διαχείριση αποφάσεων

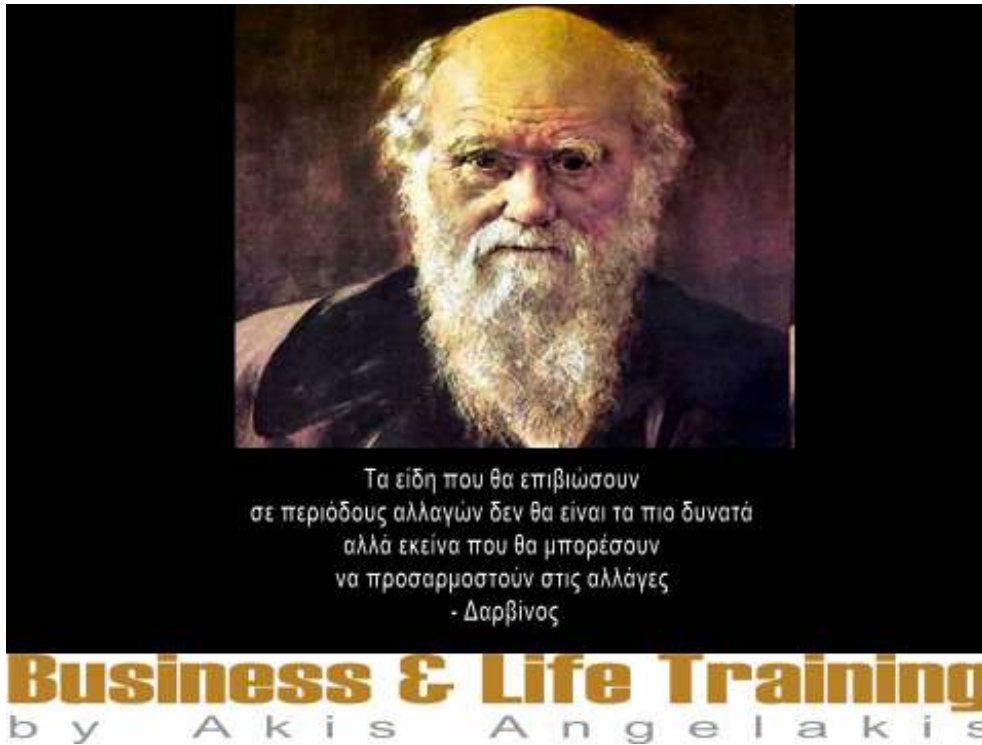
Δυσάρεστες συνέπειες απελπισμένων αποφάσεων

- ♦ Μαζικές απολύσεις
- ♦ Αποδοχή ανεπιθύμητων πελατών
- ♦ Μείωση τιμών /αμοιβών κάτω του αποδεκτού
- ♦ Παράλυση δραστηριοτήτων
- ♦ Περικοπή «στρατηγικών» επενδύσεων

Μερικές ερωτήσεις πριν τη λήψη της απόφασης:

- ♦ Ποια είναι η Νο1 ανησυχία μου;
- ♦ Τι ακριβώς θέλω να επιτύχω;
- ♦ Σε τι θα με ωφελήσει;
- ♦ Είναι συμβατή με τις αξίες & το όραμά μου;
- ♦ Θα επιφέρει μακροχρόνια αποτελέσματα;
- ♦ Θα έχω ήσυχη τη συνείδησή μου;

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!



Αποτελεσματική διαχείριση αλλαγών σε περιόδους κρίσης!

Οι δυο ερωτήσεις που θα σε βοηθήσουν να δημιουργήσεις
στρατηγική:

- ◆ Πού βρίσκομαι τώρα;
- ◆ Πού θέλω να πάω;

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Άκης Αγγελάκης LLM, SAC Dip., Authorized Trainer, Counselor & Life Coach,
Σύμβουλος Επιχειρήσεων, Εκδότης, Συγγραφέας.
Business & Life Training, Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ
Εθνικής Αντιστάσεως 21, Νέα Χαλκηδόνα, Αθήνα 143 43
Τηλ. 210-2512988 & 210-2584880 Fax 210-2512988
www.akis-angelakis.com

Οι 10 «δαιμόνες» της αλλαγής:

- ♦ Φόβος
- ♦ Πόνος απώλειας
- ♦ Αμφιβολία
- ♦ Ανυπομονησία
- ♦ Αβεβαιότητα
- ♦ Κατηγορία
- ♦ Κατάθλιψη
- ♦ Άγχος
- ♦ Ενοχές
- ♦ Αισχύνη

Τα δικά σου εφόδια:

- ♦ Ευλυγισία
- ♦ Μη μοιρολατρική αποδοχή
- ♦ Αποφυγή όσων δεν αλλάζουν (αν είναι εφικτό)
- ♦ Στρατηγική δράση
- ♦ Προσοχή στους «αριθμούς»
- ♦ Υπευθυνότητα
- ♦ Εστίαση στο «εδώ και τώρα»
- ♦ Συνεργασία – ομαδικότητα
- ♦ Διαλογισμός / Προσευχή/ Περισυλλογή

Τα δώρα της αλλαγής:

- ♦ Επαναπροσδιορισμός αξιών
- ♦ Νέες προτεραιότητες
- ♦ Επιστροφή σε άλλου είδους «αξίες»
- ♦ Σοφία από την εμπειρία
- ♦ Δύναμη για το μέλλον

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Ο πόνος της αλλαγής ξεχνιέται και ξεπερνιέται, μόνον όταν τα οφέλη αυτού που άλλαξε γίνουν εμφανή!

Αυτο-διαχείριση καθημερινών δραστηριοτήτων

Σπουδαίο

Επείγον

Διαχείριση Φόβου Αλλαγών

ΦΟΒΟΣ : FEAR

- ◆ **False** - Λάθος
- ◆ **Evidence** - Δεδομένα
- ◆ **Appearing** – Εμφανιζόμενα
- ◆ **Real** - Αληθινά

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

ΤΑ 6 ΣΥΜΠΤΩΜΑΤΑ ΤΟΥ ΦΟΒΟΥ

Αδιαφορία

- ♦ Αρχίζεις και “διαγράφεις” πράγματα επειδή νοιώθεις ότι είναι ασήμαντα
- ♦ Τα θεωρείς κατώτερα από εσένα
- ♦ Δεν θέλεις να μπεις στον κόπο να ασχοληθείς μαζί τους

Αναποφασιστικότητα

- ♦ Δεν μπορείς να αποφασίσεις
- ♦ Δεν ξέρεις αν θα πρέπει να κάνεις, ή να μην κάνεις κάτι
- ♦ Δεν ξέρεις τι να διαλλέξεις

Αμφιβολία

- ♦ Δεν είσαι σίγουρος /η για το τι πρόκειται να κάνεις
- ♦ Αισθάνεσαι αμηχανία

Ανησυχία

- ♦ Αισθάνεσαι σα να κάθεται σε “αναμμένα κάρβουνα”
- ♦ Νοιώθεις άβολα
- ♦ Δεν ξέρεις αν έχεις πάρει τη σωστή απόφαση
- ♦ Δεν νοιώθεις αυτοπεποίθηση

Υπερ-προστατευτικότητα

- ♦ Είσαι υπερβολικά προσεκτικός/η
- ♦ Ελέγχεις ξανά και ξανά κάτι
- ♦ Θέλεις να νοιώθεις βέβαιος/η ότι όλα βαίνουν καλώς

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Αναβλητικότητα

- ♦ Αναβάλλεις πράγματα για αργότερα
- ♦ Καθυστερείς να δράσεις
- ♦ Περιμένεις υπερβολικά να κάνεις κάτι κι έτσι χάνεις τις ευκαιρίες

Υπάρχει μια αντίστροφη σχέση ανάμεσα σε φόβο και αυτο-εκτίμηση.

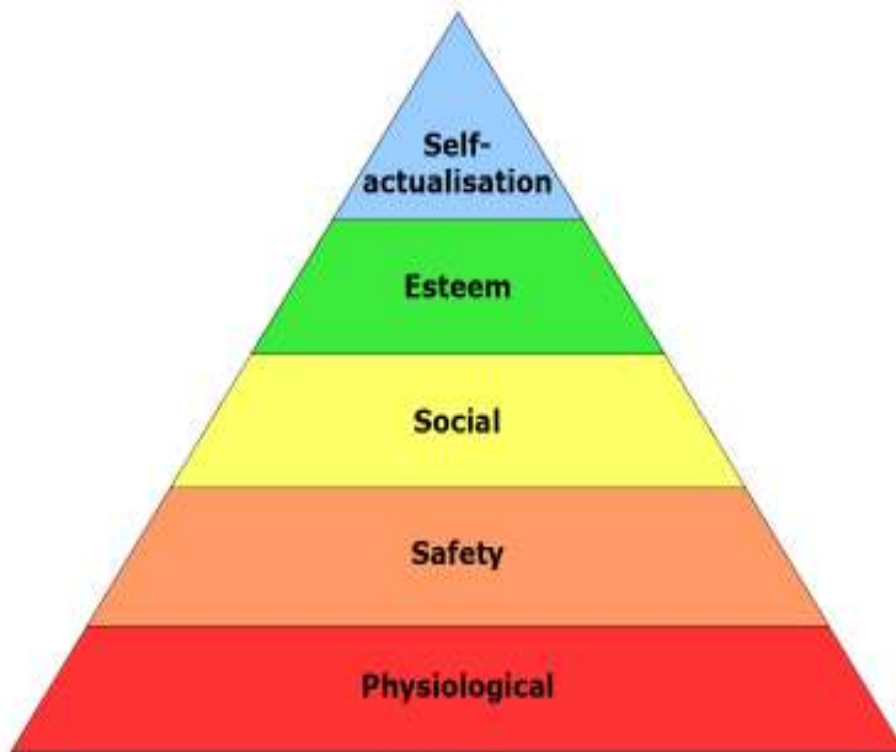
Όσο μεγαλύτερος είναι ο φόβος, τόσο πιο χαμηλή είναι η αυτοεκτίμηση.

Όσο μεγαλύτερη είναι η αυτο-εκτίμηση, τόσο λιγότερος ο φόβος.

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

ΤΟ ΝΟΗΜΑ ΤΗΣ ΑΥΤΟΠΡΑΓΜΑΤΩΣΗΣ ΚΑΤΑ ΤΟΝ MASLOW

Μόνο ένα 2% των ανθρώπων μπορεί να θεωρηθεί ότι έχουν πετύχει την λεγόμενη αυτο-πραγμάτωση.



Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Κοινά χαρακτηριστικά «λειτουργικών προσωπικοτήτων»

- ♦ Βλέπουν την πραγματικότητα κατάματα
- ♦ Προβληματοκεντρικοί
- ♦ Διαφορετική αντίληψη του σκοπού & των μέσων
- ♦ Διαφορετικές αντιλήψεις για τις προσωπικές σχέσεις
- ♦ Ανάγκη για μοναχικότητα
- ♦ Ανεξαρτησία από την προσφερόμενη παιδεία, πληροφόρηση & περιβάλλον
- ♦ Αποδέχονται τον εαυτό τους & τους άλλους
- ♦ Εκφράζουν την ευγνωμοσύνη & αναγνώριση
- ♦ Αντιδραστικοί στην επιβολή μιας κουλτούρας και κοινωνικής πίεσης
- ♦ Δημοκρατικές αρχές
- ♦ Συμπόνια, ανθρωπιά & κοινωνικό ενδιαφέρον
- ♦ Απολαμβάνουν προσωπικές σχέσεις με λίγους φίλους & οικογένεια
- ♦ Μη εχθρική αίσθηση χιούμορ
- ♦ Αυθόρμητοι & απλοί
- ♦ «Ελαστικές» εμπειρίες

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΕ ΚΡΙΣΗ!

Μερικές μορφές «αντεπίθεσης»

- ♦ Διαφημιστείτε έξυπνα, στρατηγικά (σύνηθες λάθος)
- ♦ Απαλλαγή από μη παραγωγικά άτομα
- ♦ Μείωση περιπτών εξόδων («περιπτώ»;))
- ♦ Προσθέστε αξία
- ♦ Επιδοτούμενα προγράμματα
- ♦ Νέες συνεργασίες;

Μερικές μορφές «αντεπίθεσης»

- ♦ Νέο προσωπικό sales / marketing oriented
- ♦ Περισσότερο στοχευόμενη εργασία στο προσωπικό
- ♦ Ανεξόφλητοι λογαριασμοί;
- ♦ Δημιουργία νέων πηγών εισοδήματος
- ♦ Χρησιμοποιείστε τεχνολογία
- ♦ Κίνητρα στους πελάτες για νέους πελάτες
- ♦ Excellent Customer Care
- ♦ Ζητείστε την παραγγελία

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

- ♦ Διαπραγματευτείτε – Κάντε διακανονισμούς
- ♦ Μην ανέχεστε αισχροκέρδεια
- ♦ Διερευνήστε την ποιότητα και όχι μόνο την τιμή σε νέους προμηθευτές
- ♦ Οι πελάτες που σας στηρίζουν; (δεν είναι δεδομένοι)
- ♦ Αναγνώριση στη δουλειά του προσωπικού
- ♦ Αποτελεσματική εισοδηματική πολιτική
- ♦ Συνέπεια στις υποχρεώσεις
- ♦ Θετικά άτομα στο περιβάλλον σας
- ♦ Νέοι τρόποι προσέλκυσης πελατών
- ♦ Web marketing strategy
- ♦ Γρηγορότερη εξυπηρέτηση
- ♦ Αλλάξτε συνεργάτες που δεν ανταποκρίνονται στους ρυθμούς σας
- ♦ Networking! Networking! Networking!
- ♦ New frame of mind σχετικά με εξεύρεση νέων αγορών (Το βουνό και ο ...Μωάμεθ)
- ♦ Μεγαλύτερη προβολή στο διαδίκτυο – social media

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

- ♦ Σκέψη! Σκέψη! Σκέψη!
- ♦ Αφουγκραστείτε τους πελάτες σας, ειδικά αυτούς που έχουν παράπονα. Προσοχή όμως!
- ♦ Back to the basics εκεί που απαιτείται!

Συμπεράσματα / Ανακεφαλαίωση

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Βιβλιογραφία & άλλες πηγές σεμιναρίου

- Συμβουλευτική Ψυχολογία, Μαλικιώση – Λοΐζου, Ελληνικά Γράμματα
- Πρόωρα γέρος, όψιμα σοφός, G. Livingstone, M.D., Ενάλιος
- Και μη σταματάς ποτέ να χορεύεις, G. Livingstone, M.D., Ενάλιος
- Είμαι οκέϋ, είσαι οκέϋ, Thomas Harris, Καστανιώτης
- Advertising is fundamentally persuasion, W. Bernbach, διαδίκτυο
- «Αντιμετωπίζοντας δυσκολίες» βίντεο απόσπασμα από Jim Rohn Weekend Leadership Event
- Οδηγός Επιβίωσης για επαγγελματίες και πωλητές σε περιόδους κρίσης, Άκης Αγγελάκης, ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ
- Μικρά Μυστικά για Μεγάλες Πωλήσεις, Άκης Αγγελάκης, ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ

Γραφικά

Όλγα Αρώνη

Ηλεκτρονική υποστήριξη σεμιναρίου

Δημήτρης Αντωνέλλος, προγραμματιστής.

Δημιουργία βίντεο προβολών

Ηλίας Αδαμόπουλος

Υποτιτλισμός

Tittrana ΕΠΕ

Επιμέλεια σημειώσεων

B2B

Γραμματειακή Υποστήριξη

Κυριακή Τσίχλα

Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Άκης Αγγελάκης LLM, SAC Dip., Authorized Trainer, Counselor & Life Coach,
Σύμβουλος Επιχειρήσεων, Εκδότης, Συγγραφέας.
Business & Life Training, Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ
Εθνικής Αντιστάσεως 21, Νέα Χαλκηδόνα, Αθήνα 143 43
Τηλ. 210-2512988 & 210-2584880 Fax 210-2512988
www.akis-angelakis.com

Συμβουλευτική Πωλήσεων & Coaching σε περιόδους οικονομικής κρίσης

Στόχος

του είναι να βοηθήσει την επιχείρησή σας και τους πωλητές σας να:

- ▲ Αυξήσουν τα παραγωγικά τους αποτελέσματα που σημαίνει να αυξήσουν τις πωλήσεις τους.
- ▲ Αντιμετωπίζουν με αποτελεσματικότητα τη δυσπιστία, την αναβλητικότητα και τις σκληρές διαπραγματεύσεις από τη μεριά των πελατών.
- ▲ Ενισχύσει μέσα από συμβουλευτικές και ψυχολογικές διεργασίες το κλίμα αισιοδοξίας και θετικότητας στην αντιμετώπιση και διαχείριση του άγχους, των προκλήσεων και των δυσκολιών που αντιμετωπίζουν.

Γιατί και πού διαφέρει από άλλα προγράμματα

- ▲ Συμπεριλαμβάνει **Εποπτεία και Καθοδήγηση** για την επίτευξη των παραγωγικών στόχων ανά τομέα, υποδιεύθυνση ή κατάσταση και σε συνεργασία με τη Γενική Διεύθυνση, τη Διεύθυνση Πωλήσεων & τους Managers.
- ▲ Παρουσιάζει **Δελτίο Μηνιαίας προόδου** σε σχέση με τους παραγωγικούς στόχους.
- ▲ **On line συμβουλευτική υποστήριξη** για όλη τη διάρκεια του προγράμματος.
- ▲ Παρέχει **ψυχολογική στήριξη** και παρακίνηση, τόσο σε προσωπικό όσο και σε ομαδικό επίπεδο. (Ο κ. Αγγελάκης είναι ταυτόχρονα και σύμβουλος σε θέματα ψυχολογικής και παραγωγικής στήριξης).
- ▲ **Πρακτικότητα και χρηστικότητα θεματολογίας.** Χωρίς θεωρίες και δυσκολίες προσαρμογής της διδασχθείσας ύλης στην καθημερινή πρακτική.
- ▲ Εργαστηριακό και πρακτικό **follow up** σε τακτική βάση, κατόπιν συνεννόησης με τη Διεύθυνση και με το συντονισμό από τον κ. Αγγελάκη.
- ▲ Υπόκειται σε **Διαρκή Ανανέωση** του Εκπαιδευτικού υλικού, βάσει παραγωγικών αποτελεσμάτων. Αυτό σημαίνει ότι όλες οι διδασχθείσες τεχνικές και στρατηγικές αναβαθμίζονται και προσαρμόζονται συνέχεια στα νέα δεδομένα της αγοράς, έτσι όπως αυτή διαμορφώνεται.

Υλοποίηση

Το πρόγραμμα υλοποιείται μέσα από συναντήσεις / συνεδρίες διάρκειας 90' που πραγματοποιούνται κάθε 15 ημέρες στο χώρο της επιχείρησής σας. Τα θέματα των συναντήσεων συμπεριλαμβάνουν:

- ▶ Εκπαίδευση πωλήσεων,
- ▶ Συμβουλευτική καθημερινών εργασιών,
- ▶ Αντιμετώπιση προβλημάτων,
- ▶ Καθορισμό παραγωγικών στόχων,
- ▶ Διεξόδυση σε νέα πελατολόγια και αγορές,
- ▶ Παρακίνηση και ψυχολογική ενδυνάμωση πωλητών,
- ▶ Ανάπτυξη στρατηγικών και
- ▶ Μετρήσεις αποτελεσμάτων.

5 σημαντικά οφέλη για την εταιρία σας !

- ✓ Τακτικό Follow up για πρακτική εποπτεία και εφαρμογή της διδασχθείσας ύλης, σε συνδυασμό με παρακολούθηση υλοποίησης παραγωγικών στόχων και λεπτομερή αναφορά προόδου ανά εκπαιδευόμενο.
- ✓ Συμβουλευτικές συνεδρίες με Managers & Supervisors.
- ✓ Ιδιαίτερα οικονομικές τιμές.
- ✓ Η προσαρμογή των θεματολογιών θα γίνεται αφού πρώτα ενημερωθούμε για όλα τα προϊόντα και υπηρεσίες σας, ώστε να προσαρμόσουμε τις τεχνικές και μεθοδολογίες μας βάσει των δικών σας προδιαγραφών και επιθυμητών στόχων.
- ✓ Μπορεί να υπαχθεί στο 0,45 ΛΑΕΚ.

Πωλητών



Μια επίκαιρη και ιδιαίτερα χρήσιμη υπηρεσία που ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις των καιρών.

Ειδικά σχεδιασμένη για επιχειρήσεις κάθε μεγέθους που έχουν πωλητές ή εξωτερικούς συνεργάτες.

Το πρόγραμμα διαμορφώνεται και σχεδιάζεται γύρω από τις ανάγκες, ιδιαιτερότητες και απαιτήσεις της επιχείρησής σας έτσι όπως εσείς μας υποδεικνύετε.

Το πρόγραμμα έχει χρησιμοποιηθεί με μεγάλη επιτυχία από τις εταιρίες:

ING  







Υποστηρίζεται από εκπαιδευτικό υλικό για κάθε συμμετέχοντα σε μορφή DVD, ακουστικών CD, βιβλίων, αναλυτικών σημειώσεων. Επίσης, κάθε συνεδρία μπορεί να βιντεοσκοπείται και να έχετε από ένα αντίγραφο σε DVD για περαιτέρω ανάλυση και μελέτη.

Πληροφορίες

επικοινωνήστε στο

info@image-a.gr

ή τηλεφωνήστε στα

210-2512988 & 210-2584880

Συμμετοχές Επιχειρήσεων, Εκπαιδευτική, Συγγραφική.
Business & Life Training, Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ
Εθνικής Αντιστάσεως 21, Νέα Χαλκηδόνα, Αθήνα 143 43
Τηλ. 210-2512988 & 210-2584880 Fax 210-2512988
www.akis-angelakis.com

Business & Life Training

by Akis Angelakis

ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΣΥΝΕΔΡΙΕΣ

& ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΕΠΙΤΕΥΞΗΣ ΣΤΟΧΩΝ

BUSINESS & LIFE COACHING

Οι ατομικές συνεδρίες στοχεύουν να σας βοηθήσουν να φέρετε τα επιθυμητά αποτελέσματα σε τομείς της ζωής σας που σας απασχολούν: Δουλειά, Σχέσεις, Επικοινωνία, Image Making, Επίτευξη στόχων, Περισσότερη ηρεμία, Επαγγελματικές δεξιότητες, Διαχείριση άγχους, Προβολή και Δημοσιότητα, Αύξηση πωλήσεων, Αντιμετώπιση εμποδίων και άλλα θέματα που ίσως σας απασχολούν.

Μπορείτε επίσης, να έχετε μια ή και περισσότερες ατομικές συνεδρίες μαζί μου, κατόπιν συνεννόησης. Στην Αμερική ο θεσμός αυτός λέγεται personal coaching, κάτι δηλαδή σαν προσωπικός μάνατζερ σε θέματα και ζητήματα που εσείς έχετε βάλει προτεραιότητες στη ζωή σας.



Ο Άκης Αγγελάκης είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτής σε ομαδική και ατομική καθοδήγηση για αποτελεσματική επίτευξη στόχων. Τα σεμινάρια, οι ομιλίες και οι προσωπικές συνεδρίες μαζί του, επιφέρουν άμεσα και θετικά αποτελέσματα στην επίτευξη των προσωπικών και επαγγελματικών σας στόχων, όπως εκατοντάδες απόφοιτοι μας καταμαρτυρούν!

ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ - ΚΡΑΤΗΣΕΙΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΣΗΜΕΡΑ μαζί μας
στα τηλέφωνα **210-2512988 & 210-2584880** ή
στείλτε e-mail στο info@image-a.gr ή στο success2@otenet.gr

Συμμετοχές Επιχειρήσεων, Εκδοτής, Σοφιστής,
Business & Life Training, Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ
Εθνικής Αντιστάσεως 21, Νέα Χαλκηδόνα, Αθήνα 143 43
Τηλ. 210-2512988 & 210-2584880 Fax 210-2512988
www.akis-angelakis.com



Επιχειρηματικότητα σε Κρίση!

Άκης Αγγελάκης LLM, SAC Dip., Authorized Trainer, Counselor & Life Coach,
Σύμβουλος Επιχειρήσεων, Εκδότης, Συγγραφέας.
Business & Life Training, Εκδόσεις ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ
Εθνικής Αντιστάσεως 21, Νέα Χαλκηδόνα, Αθήνα 143 43
Τηλ. 210-2512988 & 210-2584880 Fax 210-2512988
www.akis-angelakis.com