
Επιχειρησιακός
Σχεδιασμός (Εκμάθηση
του Λογισμικού Soft1
ERP)

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το Κέντρο Επιμόρφωσης και Δια Βίου Μάθησης (Κ.Ε.ΔΙ.ΒΙ.Μ.) του **Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών (Ε.Κ.Π.Α.)** σας καλωσορίζει στο Πρόγραμμα Συμπληρωματικής εξ Αποστάσεως Εκπαίδευσης και συγκεκριμένα στο πρόγραμμα επαγγελματικής επιμόρφωσης και κατάρτισης με τίτλο **«Επιχειρησιακός Σχεδιασμός (Εκμάθηση του Λογισμικού Soft1 ERP)»**.

Η ανάγκη συνεχούς επιμόρφωσης και πιστοποίησης επαγγελματικών δεξιοτήτων οδήγησε το **Πρόγραμμα Συμπληρωματικής εξ Αποστάσεως Εκπαίδευσης (E-Learning)** του Ε.Κ.Π.Α. στο σχεδιασμό των πρωτοποριακών αυτών Προγραμμάτων Επαγγελματικής Επιμόρφωσης και Κατάρτισης, με γνώμονα τη **διασύνδεση της θεωρητικής με την πρακτική γνώση**, αναπτύσσοντας κυρίως, την εφαρμοσμένη διάσταση των επιστημών στα αντίστοιχα επαγγελματικά πεδία.

Στη συνέχεια, σας παρουσιάζουμε αναλυτικά το πρόγραμμα σπουδών για το πρόγραμμα επαγγελματικής επιμόρφωσης και κατάρτισης: **«Επιχειρησιακός Σχεδιασμός (Εκμάθηση του Λογισμικού Soft1 ERP)»**, τις προϋποθέσεις συμμετοχής σας σε αυτό, καθώς και όλες τις λεπτομέρειες που πιστεύουμε ότι είναι χρήσιμες, για να έχετε μια ολοκληρωμένη εικόνα του προγράμματος.

2. ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Το πρόγραμμα με τίτλο **«Επιχειρησιακός Σχεδιασμός (Εκμάθηση του Λογισμικού Soft1 ERP)»** εντάσσεται στο πλαίσιο των προγραμμάτων **Ψηφιακής Πρακτικής & Εκπαίδευσης (Digital Practice & Education – D.P.E.)**. Αποτελεί την πιο τεκμηριωμένη και επιστημονικά ολοκληρωμένη πρόταση θεωρητικής εκπαίδευσης και πρακτικής κατάρτισης και απευθύνεται σε εκπαιδευόμενους που ενδιαφέρονται να αποκτήσουν:

- ▶ **Θεωρητική γνώση** σχετικά με τη διοίκηση μιας επιχείρησης,
- ▶ **Εκμάθηση του λογισμικού ERP** της εταιρίας πληροφορικής Softone
- ▶ **Δεξιότητες και εμπειρία σε πραγματικά δεδομένα εργασίας (on the job training)** μέσω της Πρακτικής Εφαρμογής του Λογισμικού (case studies) σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ιδιωτικό τομέα.

Η παραπάνω δομή του προγράμματος διασφαλίζει υψηλό επίπεδο παρεχόμενης γνώσης. Σκοπός του προγράμματος είναι ο εκπαιδευόμενος να συνδυάσει και να αξιοποιήσει τα διαφορετικά εργαλεία γνώσης που του παρέχονται έτσι ώστε να δημιουργήσει τις

αναγκαίες και ικανές συνθήκες μελλοντικής διασύνδεσής του με την αγορά εργασίας.

Συγκεκριμένα:

Στο πρώτο μέρος του προγράμματος θα εξεταστούν, μεταξύ άλλων θέματα όπως:

- ▶ η έννοια της επιχειρηματικότητας και τα πλεονεκτήματα της
- ▶ ο κίνδυνος και η αβεβαιότητα πίσω από κάθε επιχειρηματική πρωτοβουλία
- ▶ η έννοια της καινοτομίας, της επιχειρηματικής ευκαιρίας και του επιχειρηματικού πλεονεκτήματος
- ▶ τα χαρακτηριστικά του επιχειρηματία
- ▶ οι στόχοι της επιχείρησης σε αλληλεπίδραση με το περιβάλλον στο οποίο λειτουργεί
- ▶ ο ρόλος της ηγεσίας
- ▶ οι βασικές χρηματοοικονομικές καταστάσεις και οι διάφορες μορφές χρηματοδότησης
- ▶ η διαχείριση των πωλήσεων και τρόποι πώλησης προϊόντων, εξετάζοντας τη πρακτική του B2B marketing και τη διαδικτυακή πώληση
- ▶ τα στάδια του κύκλου ζωής ενός προϊόντος
- ▶ η προώθηση προϊόντος και η έννοια του branding
- ▶ βασικές έννοιες λογιστικής και βασικές λογιστικές αρχές
- ▶ η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης, το λογιστικό γεγονός, η χρηματοοικονομική κατάσταση του ισολογισμού
- ▶ το value based marketing και άλλες νέες μορφές marketing
- ▶ η έννοια CRM και ο σχεδιασμός CRM στρατηγικών

Στο δεύτερο μέρος του προγράμματος, πραγματοποιείται η εκμάθηση του λογισμικού Soft1 ERP της εταιρίας Softone. Αρχικά, γίνεται μια εισαγωγή στις βασικές λειτουργίες χειρισμού του προγράμματος και ακολουθεί η εκμάθηση του λογισμικού, το οποίο καλύπτει περιοχές όπως η διαχείριση της αποθήκης και των αποθεμάτων, οι διεθνείς συναλλαγές, η διαχείριση των χρηματοοικονομικών διαδικασιών, οι συναλλασσόμενοι μιας επιχείρησης, η εμπορική δραστηριότητα, όπως οι πωλήσεις και οι αγορές, η διαχείριση των προμηθειών και η τιμολόγηση.

Τέλος, στο τρίτο μέρος του προγράμματος, ο εκπαιδευόμενος εξοικειώνεται πλήρως με το λογισμικό και τη πρακτική εφαρμογή του. Οι Μελέτες Περίπτωσης (Case Studies) αποτελούν «προσομοίωση» υπαρκτών προβλημάτων ή καταστάσεων που προκύπτουν στην καθημερινή λειτουργία συγκεκριμένων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ιδιωτικό τομέα της

οικονομίας. Μέσω αυτών, οι εκπαιδευόμενοι χρησιμοποιώντας το συγκεκριμένο λογισμικό καλούνται να βρουν την ενδεδειγμένη λύση.

Ο εκπαιδευόμενος, μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος, θα έχει λάβει ολοκληρωμένη γνώση γύρω από τον ενδοεπιχειρησιακό σχεδιασμό, θα είναι σε θέση να χρησιμοποιεί αποτελεσματικά τα εργαλεία και τις τεχνικές της εμπορικής διαχείρισης, ενώ θα είναι ικανός να χειριστεί το λογισμικό Soft1 ERP της Softone, αξιοποιώντας αυτή τη γνώση στο χώρο εργασίας του η αποκτώντας επιπλέον τυπικά και ουσιαστικά προσόντα, που θα αποτελέσουν αρωγό στην αναζήτηση εργασίας.

3. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΟΥ ΓΙΝΟΝΤΑΙ ΔΕΚΤΟΙ ΣΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ - ΤΡΟΠΟΣ ΕΝΤΑΞΗΣ

Τα προγράμματα **απευθύνονται:**

- ▶ Σε κάθε εργαζόμενο που χρειάζεται εξειδικευμένες γνώσεις χειρισμού συγκεκριμένου λογισμικού για να τις χρησιμοποιήσει στο χώρο εργασίας του σε συνδυασμό με θεωρητική εκπαίδευση
- ▶ Σε νεοεισερχόμενους στην αγορά εργασίας και ανέργους για τους οποίους η εξειδίκευση και ο συνδυασμός θεωρητικής και πρακτικής γνώσης αποτελούν ισχυρό εφόδιο στον αγώνα για την επαγγελματική τους αποκατάσταση

Αίτηση συμμετοχής μπορούν να υποβάλλουν:

- ▶ απόφοιτοι Πανεπιστημίου/ΤΕΙ της ημεδαπής και της αλλοδαπής
- ▶ απόφοιτοι δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης με συναφή στο αντικείμενο εργασιακή εμπειρία

Η αίτηση συμμετοχής υποβάλλεται ηλεκτρονικά, μέσω της ιστοσελίδας:

<https://elearningekpa.gr/>

4. ΠΡΟΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ

Τα προαπαιτούμενα για την παρακολούθηση του Προγράμματος από τους εκπαιδευόμενους είναι:

- ▶ Πρόσβαση στο Διαδίκτυο
- ▶ Κατοχή προσωπικού e-mail
- ▶ Βασικές γνώσεις χειρισμού ηλεκτρονικών υπολογιστών

5. ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Η διδασκαλία στα προγράμματα εξ αποστάσεως επαγγελματικής επιμόρφωσης και κατάρτισης του Κέντρου Επιμόρφωσης και Δια Βίου Μάθησης του ΕΚΠΑ διεξάγεται μέσω του διαδικτύου, προσφέροντας στον εκπαιδευόμενο «*αυτονομία*», δηλαδή δυνατότητα μελέτης ανεξαρτήτως περιοριστικών παραγόντων, όπως η υποχρέωση της φυσικής του παρουσίας σε συγκεκριμένο χώρο και χρόνο.

Το εκπαιδευτικό υλικό του προγράμματος διατίθεται σταδιακά, ανά διδακτική ενότητα, μέσω ειδικά διαμορφωμένων ηλεκτρονικών τάξεων. Κατά την εξέλιξη κάθε θεματικής ενότητας αναρτώνται σε σχετικό link οι απαραίτητες για την ομαλή διεξαγωγή της εκπαιδευτικής διαδικασίας ανακοινώσεις.

Ο εκπαιδευόμενος, αφού ολοκληρώσει τη μελέτη της εκάστοτε διδακτικής ενότητας, καλείται να υποβάλει ηλεκτρονικά, το αντίστοιχο τεστ αξιολόγησης. Τα τεστ μπορεί να περιλαμβάνουν ερωτήσεις αντιστοίχισης ορθών απαντήσεων, πολλαπλής επιλογής, αληθούς/ψευδούς δήλωσης, ή upload, όπου ο εκπαιδευόμενος θα πρέπει να διατυπώσει και να επισυνάψει την απάντησή του. Η θεματική ενότητα μπορεί να συνοδεύεται από τελική εργασία, η οποία διατίθεται κατά την ολοκλήρωση της θεματικής ενότητας (εφόσον το απαιτεί η φύση της θεματικής ενότητας) και αφορά το σύνολο της διδακτέας ύλης.

Παράλληλα, παρέχεται **πλήρης εκπαιδευτική υποστήριξη** δεδομένου ότι ο εκπαιδευόμενος μπορεί να απευθύνεται ηλεκτρονικά (για το διάστημα που διαρκεί το εκάστοτε μάθημα) στον ορισμένο εκπαιδευτή του, μέσω ενσωματωμένου στην πλατφόρμα ηλεκτρονικού συστήματος επικοινωνίας, για την άμεση επίλυση αποριών σχετιζόμενων με τις θεματικές ενότητες και τις ασκήσεις αξιολόγησης ή την τελική εργασία.

6. ΤΡΟΠΟΣ ΕΞΕΤΑΣΗΣ ΚΑΙ ΒΑΘΜΟΛΟΓΗΣΗΣ

Σε κάθε διδακτική ενότητα ο εκπαιδευόμενος θα πρέπει να επιλύει και να υποβάλλει ηλεκτρονικά το αντίστοιχο τεστ, τηρώντας το χρονοδιάγραμμα που έχει δοθεί από τον εκπαιδευτή του. Η κλίμακα βαθμολογίας κυμαίνεται από 0 έως 100%. Συνολικά, η βαθμολογία κάθε θεματικής ενότητας προκύπτει κατά το 60% από τις ασκήσεις αξιολόγησης και κατά το υπόλοιπο 40% από την τελική εργασία, η οποία εκπονείται στο τέλος του συγκεκριμένου μαθήματος και εφόσον το απαιτεί η φύση αυτού.

Η χορήγηση του **Πιστοποιητικού Εξειδικευμένης Επιμόρφωσης** πραγματοποιείται, όταν ο εκπαιδευόμενος λάβει σε όλα τα μαθήματα βαθμό μεγαλύτερο ή ίσο του 50%. Σε περίπτωση

που η συνολική βαθμολογία ενός ή περισσότερων μαθημάτων δεν ξεπερνά το 50%, ο εκπαιδευόμενος έχει τη δυνατότητα επανεξέτασης των μαθημάτων αυτών μετά την ολοκλήρωση της εκπαιδευτικής διαδικασίας του προγράμματος. Η βαθμολογία που θα συγκεντρώσει κατά τη διαδικασία επανεξέτασής του είναι και η οριστική για τα εν λόγω μαθήματα, με την προϋπόθεση ότι ξεπερνά εκείνη που συγκέντρωσε κατά την κανονική διάρκεια της εκπαιδευτικής διαδικασίας. Σε διαφορετική περίπτωση διατηρείται η αρχική βαθμολογία.

7. ΛΟΙΠΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΜΕΝΩΝ - ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΧΟΡΗΓΗΣΗΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟΥ

Πέρα από την **επιτυχή ολοκλήρωση** του προγράμματος για τη χορήγηση του Πιστοποιητικού απαιτούνται τα εξής:

► **Συμμετοχή του εκπαιδευόμενου στη διαδικασία Δειγματοληπτικού Ελέγχου Ταυτοποίησης**

Η διαδικασία Δειγματοληπτικού Ελέγχου Ταυτοποίησης Εκπαιδευόμενου στοχεύει στη διασφάλιση της ποιότητας των παρεχομένων εκπαιδευτικών υπηρεσιών. Συγκεκριμένα, εξουσιοδοτημένο στέλεχος του Κέντρου Επιμόρφωσης και Δια Βίου Μάθησης του ΕΚΠΑ, επικοινωνεί τηλεφωνικά με ένα τυχαίο δείγμα εκπαιδευόμενων, προκειμένου να διαπιστωθεί εάν συμμετείχαν στις εκπαιδευτικές διαδικασίες του προγράμματος, εάν αντιμετώπισαν προβλήματα σε σχέση με το εκπαιδευτικό υλικό, την επικοινωνία με τον ορισμένο εκπαιδευτή τους, καθώς και με τη γενικότερη μαθησιακή διαδικασία. Η τηλεφωνική επικοινωνία διεξάγεται με την ολοκλήρωση του εκάστοτε προγράμματος, ενώ η μέση χρονική διάρκειά της συγκεκριμένης διαδικασίας είναι περίπου 2-3 λεπτά.

Σε περίπτωση μη συμμετοχής του εκπαιδευόμενου στη διαδικασία Δειγματοληπτικού Ελέγχου Ταυτοποίησης, εφόσον κληθεί, ή μη ταυτοποίησής του κατά τη διεξαγωγή της, δεν χορηγείται το πιστοποιητικό σπουδών, ακόμα και αν έχει ολοκληρώσει επιτυχώς την εξ αποστάσεως εκπαιδευτική διαδικασία.

► **Συμμετοχή του εκπαιδευόμενου στη διαδικασία Δειγματοληπτικού Ελέγχου Εγγράφων**

Ο δειγματοληπτικός έλεγχος εγγράφων διασφαλίζει την εγκυρότητα των στοιχείων που έχει δηλώσει ο εκπαιδευόμενος στην αίτηση συμμετοχής του στο Πρόγραμμα και βάσει των οποίων έχει αξιολογηθεί και εγκριθεί η αίτηση συμμετοχής του σε αυτό.

Κατά τη διάρκεια ή μετά το πέρας του προγράμματος, πραγματοποιείται δειγματοληπτικός έλεγχος εγγράφων από τη Γραμματεία. Ο εκπαιδευόμενος θα πρέπει να είναι σε θέση να

προσκομίζει τα απαραίτητα δικαιολογητικά τα οποία πιστοποιούν τα στοιχεία που έχει δηλώσει στην αίτηση συμμετοχής (Αντίγραφο Πτυχίου, Αντίγραφο Απολυτήριου Λυκείου, Βεβαίωση Εργασιακής Εμπειρίας, Γνώση Ξένων Γλωσσών κ.τ.λ.).

Σε περίπτωση μη συμμετοχής του εκπαιδευόμενου στη διαδικασία Δειγματοληπτικού Ελέγχου Εγγράφων, εφόσον κληθεί, ή μη ύπαρξης των δικαιολογητικών αυτών, δεν χορηγείται το πιστοποιητικό σπουδών, ακόμα και αν έχει ολοκληρώσει επιτυχώς την εξ αποστάσεως εκπαιδευτική διαδικασία.

► **Αποπληρωμή του συνόλου των διδάκτρων**

Ο εκπαιδευόμενος θα πρέπει να μην έχει οικονομικής φύσεως εκκρεμότητες. Σε περίπτωση που υπάρχουν τέτοιες, το πιστοποιητικό σπουδών διατηρείται στο αρχείο της Γραμματείας, μέχρι την ενημέρωση της για τη διευθέτηση της εκκρεμότητας.

Αναλυτική περιγραφή των παραπάνω υπάρχει στον Κανονισμό Σπουδών:

<https://elearningekpa.gr/regulation>

8. ΣΥΓΓΡΑΦΕΙΣ ΤΟΥ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥ ΥΛΙΚΟΥ

Οι συγγραφείς του εκπαιδευτικού υλικού είναι μέλη ΔΕΠ του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών ή και ειδικοί εμπειρογνώμονες με ιδιαίτερη συγγραφική καταξίωση, οι οποίοι κατέχουν πολύ βασικό ρόλο στην υλοποίηση του προγράμματος.

9. ΠΩΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΕΤΑΙ Η ΥΛΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Το πρόγραμμα επαγγελματικής επιμόρφωσης και κατάρτισης περιλαμβάνει **8 θεματικές ενότητες (μαθήματα)**.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΜΑΘΗΜΑΤΩΝ

Α ΜΕΡΟΣ: ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

ΜΑΘΗΜΑ-ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Course 1

Διδακτική Ενότητα 1: Η Επιχείρηση και οι Λειτουργίες της.

Σκοπός της διδακτικής ενότητάς είναι να παρουσιαστούν οι στόχοι της επιχείρησης και να αναλυθεί ο τρόπος επίτευξης αυτών στο πλαίσιο του περιβάλλοντος στο οποίο λειτουργεί η επιχείρηση.

Διδακτική Ενότητα 2: Οργανωτικός Σχεδιασμός και Οργανωτικές Δομές.

Στο παρόν τμήμα σκοπός μας είναι να κατανοήσετε την έννοια της οργάνωσης όπως και τους στόχους της. Η συγκεκριμένη διδακτική ενότητα αποσκοπεί στην κατανόηση της έννοιας και της φύσεως των οργανωτικών δομών, όπως επίσης και των παραγόντων που τις προσδιορίζουν. Στόχος μας είναι να γίνει κατανοητή η έννοια της διοίκησης εξετάζοντας τη δομική και τη λειτουργική της διάσταση. Μετά την ολοκλήρωση της ανάλυσης των παραπάνω διαστάσεων θα εξετάσουμε τις διάφορες τάσεις που υπάρχουν στη διοικητική σκέψη και τις διάφορες προσεγγίσεις.

Διδακτική Ενότητα 3: Ηγεσία και συγκρούσεις στην Επιχειρησιακή Οργάνωση.

Σκοπός της συγκεκριμένης διδακτικής ενότητας είναι να εξετάσει τον ρόλο της ηγεσίας μέσα στην οργάνωση της επιχείρησης και να αναλύσει τις συγκρούσεις που προκύπτουν κατά τη λειτουργία της επιχείρησης.

Διδακτική Ενότητα 4: Ανάλυση των Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων της Επιχειρήσεως.

Σκοπός της διδακτικής ενότητας είναι να αναλύσει τις βασικές χρηματοοικονομικές καταστάσεις όπως τον ισολογισμό, την κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης, την κατάσταση διάθεσης των κερδών. Ταυτόχρονα θα μελετήσουμε τον τρόπο με τον οποίο οι καταστάσεις αυτές δίνουν πληροφορίες για την ακριβή εικόνα της επιχείρησης.

Course 2

Διδακτική Ενότητα 1: Μορφές Χρηματοδότησης.

Σκοπός της συγκεκριμένης διδακτικής ενότητας είναι να αναλύσουμε ποιες είναι οι βασικές κατηγορίες χρηματοδότησης και τι περιλαμβάνει η κάθε μία από αυτές. Παράλληλα, εξετάζουμε τους τρόπους με τους οποίους η επιχείρηση μπορεί να αντλήσει βραχυπρόθεσμα, μεσοπρόθεσμα αλλά και μακροπρόθεσμα κεφάλαια, καθώς επίσης και τους κινδύνους που διατρέχει η οικονομική μονάδα από την άντληση αυτών.

ΜΑΘΗΜΑ - ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Course 1

Διδακτική Ενότητα 1: Η επιχειρηματικότητα

Σκοπός της συγκεκριμένης διδακτικής ενότητας είναι να γίνει σαφής και κατανοητή η έννοια της επιχειρηματικότητας, τα πλεονεκτήματά της στην καθημερινότητα, καθώς και η συμβολή της στη διαδικασία οικονομικής ανάπτυξης.

Διδακτική Ενότητα 2: Αβεβαιότητα, Κίνδυνος και Απόδοση

Σκοπός της συγκεκριμένης διδακτικής ενότητάς είναι η παρουσίαση των εννοιών της αβεβαιότητας και του κινδύνου που αντιμετωπίζει κάθε επιχειρηματική πρωτοβουλία. Γι' αυτό το λόγο, το ενδιαφέρον επικεντρώνεται στη μέτρηση της αβεβαιότητας, στη συμπεριφορά του ανθρώπου έναντι του κινδύνου καθώς και στην απόδοση που απαιτεί για τον κίνδυνο που αναλαμβάνει.

Διδακτική Ενότητα 3: Καινοτομία και Επιχειρηματικότητα

Στην ενότητα αυτή μελετάται η έννοια της καινοτομίας και η σχέση της με την επιχειρηματικότητα. Σημαντικό ενδιαφέρον δίνεται τόσο στη διάχυση της καινοτομίας όσο και στις επιπτώσεις που αυτή έχει στο επιχειρηματικό περιβάλλον. Αναλύονται και οι μέθοδοι εφαρμογής της καινοτομίας με τη χρήση εννοιών, όπως οι επιθετικές και οι αμυντικές καινοτομίες.

Διδακτική Ενότητα 4: Ο Εντοπισμός των Επιχειρηματικών Ευκαιριών

Στην ενότητα αυτή μελετούνται η έννοια της επιχειρηματικής ευκαιρίας και τα χαρακτηριστικά της. Παράλληλα, εξετάζονται οι μορφές και οι τύποι των επιχειρηματικών ευκαιριών. Το βασικό ενδιαφέρον επικεντρώνεται τόσο στον εντοπισμό όσο και στη δημιουργία των επιχειρηματικών. Τέλος ένα σημαντικό μέρος της ενότητας αφιερώνεται τόσο στη μελέτη των ερευνών αγοράς όσο και στην παρουσίαση του διεθνή ορίζοντα της επιχειρηματικότητας.

Course 2

Διδακτική Ενότητα 1: Το Επιχειρηματικό Πλεονέκτημα

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζεται συνοπτικά η έννοια του επιχειρηματικού πλεονεκτήματος, ενώ αναλύονται και οι μέθοδοι διαμόρφωσης του επιχειρηματικού πλεονεκτήματος. Γι' αυτό

το λόγο, περιγράφεται ο κύκλος ζωής του προϊόντος, οι φάσεις ανάπτυξης ενός προϊόντος και η σχέση τους με τον χρόνο εισαγωγής του στην αγορά, και η σχέση του επιχειρηματικού πλεονεκτήματος με την τεχνολογία.

Διδακτική Ενότητα 2: Τα Προσωπικά Χαρακτηριστικά του Επιχειρηματία

Σκοπός της συγκεκριμένης διδακτικής ενότητας είναι να παρουσιαστούν και να αναλυθούν τα βασικά χαρακτηριστικά του επιχειρηματία. Στη συνέχεια της ενότητας θα αναλυθεί το πώς αυτά τον ωθούν σε επιχειρηματική δράση.

ΜΑΘΗΜΑ - Μίγμα Marketing και Επιχειρηματική Ανάπτυξη

Διδακτική Ενότητα 1: Προϋπολογισμός και Τεχνικές Πωλήσεων

Στα πλαίσια της παρούσας ενότητας θα ασχοληθούμε αρχικά με εισαγωγικά ζητήματα που σχετίζονται με τη διαχείριση των πωλήσεων και εν συνεχεία θα επικεντρωθούμε με ζητήματα που άπτονται του τρόπου επίτευξης μιας δυναμικής σε επίπεδο επίτευξης πωλήσεων. Επίσης θα δούμε πως συνδέεται η κατά Pareto αποτελεσματικότητα με τις πωλήσεις, καθώς τον τρόπο δημιουργίας του προϋπολογισμού των πωλήσεων. Τέλος θα εντυπώσουμε στις κυριότερες τεχνικές πωλήσεων, που είναι απαραίτητες για την αύξηση του επιπέδου των πωλήσεων.

Διδακτική Ενότητα 2: Εξειδικευμένες Διαδικασίες Πωλήσεων

Σε αυτή τη διδακτική ενότητα θα επικεντρωθούμε σε εξειδικευμένα ζητήματα που σχετίζονται με τη διαδικασία των πωλήσεων. Πιο συγκεκριμένα, θα αναλύσουμε τον τρόπο πώλησης προϊόντων και υπηρεσιών σε οργανισμού, καθώς και την πρακτική του B2B marketing που αποτελεί και τη σημαντικότερη δράση της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Στη συνέχεια θα ασχοληθούμε τον τρόπο που θα πρέπει να κλείσει αποτελεσματικά μια συναλλαγή πώλησης και τέλος θα διεισδύσουμε τη διαδικτυακή πώληση που αποτελεί και το μέλλον των πωλήσεων.

Διδακτική Ενότητα 3: Κύκλος Ζωής του Προϊόντος και Καινοτομία

Θα ξεκινήσουμε την ανάλυση της εν λόγω διδακτικής ενότητας με τη συσχέτιση των βασικών εννοιών – προϊόν, υπηρεσία, ιδέα – στα πλαίσια του marketing θα επικεντρωθούμε στην ανάλυση των σταδίων του κύκλου ζωής του προϊόντος, εξηγώντας πότε θα πρέπει ένα προϊόν να εισέρχεται και να αποσύρεται στην αγορά και αναλύοντας τη σημασία και το ρόλο της

καινοτομίας τόσο στην εξέλιξη των προϊόντων, όσο και στην απόκτηση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων.

Διδακτική Ενότητα 4: Υπηρεσίες και Branding

Στα πλαίσια της εν λόγω διδακτικής ενότητας θα ξεκινήσουμε την ανάλυση μας με τη σημασία των υπηρεσιών στην οικονομική ανάπτυξη, θα δούμε ποια είναι τα κύρια χαρακτηριστικά των υπηρεσιών και θα παραθέσουμε μια κατάταξη με τις σημαντικότερες υπηρεσίες. Στη συνέχεια θα εξηγήσουμε την έννοια και τη σημασία του όρου branding, ενώ θα αναλύσουμε και τις σημαντικότερες στρατηγικές branding.

Διδακτική Ενότητα 5: Προώθηση

Στην παρούσα διδακτική ενότητα θα ασχοληθούμε με την προώθηση του προϊόντος που αποτελεί ένα από τα 4 P του μίγματος marketing. Πρώτα από όλα θα δούμε με ποιον τρόπο επιτυγχάνεται ο προσδιορισμός του κοινού – στόχου (target group) και εν συνεχεία τα ασχοληθούμε με τον τρόπο κατάρτισης του προϋπολογισμού προώθησης και την ανάλυση του σχεδίου προώθησης των προϊόντων. Τέλος θα δούμε το ρόλο που παίζουν τα σύγχρονα και παραδοσιακά μέσα ενημέρωσης στην επίτευξη του σχεδίου προώθησης και της αύξησης των πωλήσεων.

Διδακτική Ενότητα 6: Κανάλια Διανομής

Στα πλαίσια της εν λόγω διδακτικής ενότητας θα επικεντρωθούμε στην ανάλυση των καναλιών διανομής και του συνόλου της διαδικασίας που απαιτείται προκειμένου ένα προϊόν να φτάσει στον τελικό αποδέκτη. Πιο συγκεκριμένα θα δούμε ποιες στρατηγικές ακολουθούνται για τη δημιουργία των κατάλληλων καναλιών διανομής, το σύνολο της αλυσίδας διανομής του προϊόντος, καθώς και τις λειτουργίες και τα χαρακτηριστικά του κάθε καναλιού. Τέλος θα ασχοληθούμε με τα ζητήματα της αδειοδότησης (licensing) και δικαιοχρησίας (franchising).

Διδακτική Ενότητα 7: Τιμολόγηση

Στην εν λόγω διδακτική ενότητα θα εξετάσουμε μια ακόμα σημαντική μεταβλητή του μίγματος marketing που είναι η τιμολόγηση των προϊόντων. Πιο συγκεκριμένα θα δούμε με ποιον τρόπο μια επιχείρηση ή ένας οργανισμός θα τιμολογήσει ένα προϊόν και τις στρατηγικές που ακολουθεί λαμβάνοντας – μεταξύ άλλων – παράγοντες όπως το κόστος και η

ελαστικότητα του προϊόντος που δείχνει και τη μορφή αγοράς στην οποία δραστηριοποιείται ο εκάστοτε οργανισμός.

Διδακτική Ενότητα 8: Έλεγχος, Προσαρμογές και Διορθωτικές Κινήσεις

Στα πλαίσια της εν λόγω διδακτικής ενότητας θα επικεντρωθούμε στη διαδικασία ελέγχου του συνόλου των λειτουργιών που συνδέονται με τη Διοικητική Λογιστική. Πιο συγκεκριμένα θα δούμε κατά πόσο τα πραγματικά μεγέθη ταυτίζονται με τα προϋπολογισθέντα μεγέθη και αν παρατηρούνται σημαντικές διαφοροποιήσεις να εξεταστεί που οφείλονται, ποιοι παράγοντες δεν έχουν ληφθεί υπόψη και να λάβουν χώρα οι κατάλληλες διορθωτικές κινήσεις.

ΜΑΘΗΜΑ - ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ

Διδακτική Ενότητα 1: Βασικές Έννοιες Λογιστικής- Τα δυο Λογιστικά Υποδείγματα

Σκοπός της παρούσας διδακτικής ενότητας είναι να εισάγει τον εκπαιδευόμενο στον κόσμο της λογιστικής διασαφηνίζοντας τόσο την έννοια της λογιστικής ως επιστήμη, όσο και την έννοια της λογιστικής μονάδας. Παρουσιάζονται οι διάφοροι κλάδοι με τους οποίους σχετίζεται ο κλάδος της λογιστικής και παράλληλα διαχωρίζεται η λογιστική, ως γενικός κλάδος, σε επιμέρους κλάδους. Σε αυτή την ενότητα επίσης γίνεται μία συνοπτική παρουσίαση των δύο βασικών λογιστικών υποδειγμάτων τα οποία συνυπάρχουν σε μία σύγχρονη επιχείρηση και τα οποία θα αναλυθούν με λεπτομέρεια στις διδακτικές ενότητες που θα ακολουθήσουν.

Διδακτική Ενότητα 2: Εισαγωγή στη Χρηματοοικονομική Λογιστική – Βασικές Λογιστικές Αρχές

Σκοπός της παρούσας διδακτικής ενότητας είναι η εισαγωγή του εκπαιδευόμενου στο χώρο της χρηματοοικονομικής λογιστικής. Στην ενότητα αυτή προσδιορίζεται η έννοια του όρου Χρηματοοικονομική Λογιστική και αναλύονται τα βασικά χαρακτηριστικά που διακρίνουν τον συγκεκριμένο κλάδο της Λογιστικής. Παράλληλα, αναλύεται το πλαίσιο ζήτησης και προσφοράς των χρηματοοικονομικών πληροφοριών καθώς επίσης αναφέρονται τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των χρηματοοικονομικών πληροφοριών, οι οποίες τελικά θα ενσωματωθούν στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις στο τέλος της διαχειριστικής περιόδου. Τέλος, γίνεται μία συνοπτική παρουσίαση όλων των υποθέσεων, των αρχών και των παραδοχών οι οποίες διέπουν την κατάρτιση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων.

Διδακτική Ενότητα 3: Ισολογισμός

Σκοπός της παρούσας διδακτικής ενότητας είναι η ανάλυση της χρηματοοικονομικής κατάστασης του ισολογισμού. Αναλύονται τα συστατικά μέρη του Ισολογισμού καθώς επίσης και η βασική σχέση η οποία τα συνδέει. Παράλληλα, παρουσιάζονται οι δύο μορφές με τις οποίες μπορεί να καταρτιστεί ένας ισολογισμός, ενώ αναλύονται και τα διάφορα είδη ισολογισμών. Τέλος, γίνονται κάποιες παρατηρήσεις σχετικές με την κατάρτιση ενός ισολογισμού.

Διδακτική Ενότητα 4: Λογιστική χρήση και απογραφή

Σκοπός της παρούσας διδακτικής ενότητας είναι να κάνει μια εισαγωγή στις θεμελιώδεις έννοιες της λογιστικής χρήσης και της απογραφής. Αποσαφηνίζεται η έννοια της λογιστικής χρήσης και διαχωρίζεται από την έννοια της λογιστικής περιόδου. Επίσης, αναλύεται η έννοια και η χρησιμότητα της απογραφής καθώς επίσης παρουσιάζονται και οι τρόποι αποτίμησης των βασικότερων στοιχείων της απογραφής. Τέλος, διακρίνονται τα είδη της απογραφής ανάλογα με διάφορα κριτήρια και γίνεται συσχετισμός ανάμεσα στην απογραφή και τη χρηματοοικονομική κατάσταση του ισολογισμού.

Διδακτική Ενότητα 5: Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

Σκοπός της παρούσας διδακτικής ενότητας είναι να αναλύσει τις έννοιες του εσόδου και του εξόδου, και το χρόνο αναγνώρισης αυτών από την οικονομική μονάδα. Επιπλέον, αναλύονται οι έννοιες του κέρδους και της ζημίας ενώ διακρίνεται πλήρως η έννοια του λειτουργικού αποτελέσματος σε σύγκριση με το αποτέλεσμα χρήσης. Τέλος, γίνονται κάποιες επισημάνσεις ως προς τις μορφές της κατάστασης αποτελέσματος χρήσεως ανάλογα με τον τρόπο κατάρτισης της.

Διδακτική Ενότητα 6: Λογιστικό Γεγονός

Σκοπός της παρούσας διδακτικής ενότητας είναι να αναλύσει την έννοια του λογιστικού γεγονότος, καθώς και να συγκρίνει αυτό σε σχέση με το κοινωνικό και το οικονομικό γεγονός, και τέλος, να αποσαφηνίσει τα είδη των λογιστικών γεγονότων ανάλογα με το κριτήριο του πόσα μέρη της βασικής λογιστικής ισότητας επηρεάζουν όταν λαμβάνουν χώρα.

ΜΑΘΗΜΑ - Στρατηγική και Εφαρμογές της CRM φιλοσοφίας και προσέγγισης

Διδακτική Ενότητα 1: Η έννοια της αξίας στο μάρκετινγκ – value based marketing

Σκοπός της πρώτης διδακτικής ενότητας είναι να γνωρίσουν οι εκπαιδευόμενοι τη νέα προσέγγιση στο μάρκετινγκ, σύμφωνα με την οποία οι ενέργειες μάρκετινγκ πρέπει να δημιουργούν αξία στους μετόχους της επιχείρησης. Στα πλαίσια της πρώτης διδακτικής ενότητας θα παρουσιαστούν οι λόγοι που οδήγησαν στην ανάγκη υιοθέτησης μιας διαφορετικής προσέγγισης στο μάρκετινγκ, του Value Based Marketing, αλλά και τα κυριότερα χαρακτηριστικά της. Τα χαρακτηριστικά αυτά είναι η μέτρηση όχι μόνο της αποδοτικότητας, αλλά και της αποτελεσματικότητας των ενεργειών μάρκετινγκ, ο μακροχρόνιος χαρακτήρας και η ανάγκη αλλαγής της οργανωτικής κουλτούρας.

Διδακτική Ενότητα 2: Νέες μορφές marketing – RELATIONSHIP MARKETING

Στην πρώτη διδακτική ενότητα έγινε κατανοητή η ανάγκη δημιουργίας αξίας για τους μετόχους της εταιρίας από τις ενέργειες μάρκετινγκ. Σκοπός της δεύτερης διδακτικής ενότητας είναι να γνωρίσουν οι εκπαιδευόμενοι πώς μέσω της νέας μορφής Μάρκετινγκ που βασίζεται στη δημιουργία και διατήρηση μακροχρόνιων σχέσεων με τον πελάτη, μπορεί μια εταιρία να αυξήσει την αξία των μετόχων της. Στα πλαίσια της δεύτερης διδακτικής ενότητας θα παρουσιαστούν τα κυριότερα χαρακτηριστικά του Relationship Marketing (Σχισιακό Μάρκετινγκ ή Μάρκετινγκ που βασίζεται στην ανάπτυξη και διατήρηση σχέσεων με τους πελάτες) και θα γίνουν σαφείς οι λόγοι για τους οποίους η επικοινωνία και η προσπάθειες της εταιρίας πρέπει να συγκεντρώνονται όχι τόσο στην απόκτηση νέων πελατών, αλλά στη διατήρηση των ήδη υπάρχοντων και μάλιστα των πιο κερδοφόρων από αυτούς.

Διδακτική Ενότητα 3: CRM εισαγωγή στην έννοια

Η τρίτη διδακτική ενότητα εμβαθύνει στην έννοια της ανάπτυξης σχέσεων με τον πελάτη και παρουσιάζει την έννοια του Customer Relationship Marketing/ Management (CRM). Πιο συγκεκριμένα, στην ενότητα αυτή ο εκπαιδευόμενος θα γνωρίσει τι είναι το CRM και θα κατανοήσει ότι είναι κάτι περισσότερο από κάποιο τεχνολογικό σύστημα, είναι μια ολόκληρη στρατηγική και φιλοσοφία που πρέπει να υιοθετηθεί από ολόκληρη την επιχείρηση. Επιπλέον, θα παρουσιαστεί αναλυτικά ποια ανάγκη οδήγησε την επιχείρηση να στραφεί σε αυτή την προσέγγιση και θα εξεταστεί το τι ακριβώς κάνουν οι επιχειρήσεις προκειμένου να προσεγγίσουν, να ικανοποιήσουν και να διατηρήσουν τον πελάτη. Τέλος, θα αναλυθούν τα

κυριότερα οφέλη που συνεπάγεται η στρατηγική CRM και μέσω παραδειγμάτων θα αποδειχτεί η σημασία της υιοθέτησής της από τη σύγχρονη επιχείρηση.

Διδακτική Ενότητα 4: Εφαρμόζοντας επιτυχώς CRM στρατηγικές

Στην τέταρτη διδακτική ενότητα μελετάται η διαδικασία που πρέπει να ακολουθούν οι επιχειρήσεις για να εφαρμόζουν επιτυχώς το CRM. Παρουσιάζονται τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσει η επιχείρηση τόσο στο σχεδιασμό της CRM στρατηγικής της, όσο και στην υλοποίησή της. Ταυτόχρονα εξετάζονται τα κυριότερα λάθη των εταιριών στην προσπάθεια υιοθέτησης του CRM, τα οποία εξηγούν και τα υψηλά ποσοστά αποτυχίας και αναποτελεσματικότητας των CRM συστημάτων.

Β΄ ΜΕΡΟΣ: Εκμάθηση Λογισμικού

Το Β΄ μέρος της εκμάθησης χρήσης λογισμικού προγράμματος αποτελείται από δύο μαθήματα. Στο πρώτο μέρος-μάθημα γίνεται μια εισαγωγή στις βασικές λειτουργίες του προγράμματος ενώ στο δεύτερο πραγματοποιείται η εκμάθηση των βασικών διαδικασιών και ενεργειών που αφορούν τη διαχείριση όλων των διαφορετικών τμημάτων μιας επιχείρησης με ERP λογισμικό.

Μάθημα - Εισαγωγή - Βασικές οδηγίες χειρισμού

Διδακτική Ενότητα 1: Τρόπος λειτουργίας και βασικά εργαλεία χειρισμού

Διδακτική Ενότητα 2: Εξειδικευμένα εργαλεία χειρισμού

Μάθημα - Εκμάθηση Λογισμικού Soft1 ERP

Διδακτική Ενότητα 1: Οργάνωση αποθήκης

Διδακτική Ενότητα 2: Διαχείριση αποθεμάτων

Διδακτική Ενότητα 3: Διαχείριση πελατών - προμηθευτών

Διδακτική Ενότητα 4: Διαχείριση υπηρεσιών

Διδακτική Ενότητα 5: Εμπορική δραστηριότητα

Διδακτική Ενότητα 6: Τιμολόγηση

Διδακτική Ενότητα 7: Χρηματοοικονομικές διαδικασίες

Διδακτική Ενότητα 8: Λογιστική

Διδακτική Ενότητα 9: Ειδικές και διεθνείς συναλλαγές

Γ' ΜΕΡΟΣ: Πρακτική Εφαρμογή

Μάθημα - Πρακτική Εφαρμογή του Λογισμικού Soft1 ERP

Διδακτική Ενότητα 1: Μελέτη Περίπτωσης 1

Διδακτική Ενότητα 2: Μελέτη Περίπτωσης 2

Διδακτική Ενότητα 3: Μελέτη Περίπτωσης 3

Διδακτική Ενότητα 4: Μελέτη Περίπτωσης 4

Διδακτική Ενότητα 5: Μελέτη Περίπτωσης 5

Διδακτική Ενότητα 6: Μελέτη Περίπτωσης 6

Διδακτική Ενότητα 7: Μελέτη Περίπτωσης 7

Διδακτική Ενότητα 8: Μελέτη Περίπτωσης 8

Διδακτική Ενότητα 9: Μελέτη Περίπτωσης 9

Τα Case Studies καθώς και τα δεδομένα που θα χρησιμοποιήσετε στο Γ Μέρος, διαφοροποιούνται ανάλογα με την Επιχείρηση που θα επιλέξετε κατά τη διαδικασία της αίτησής σας. Η διαθεσιμότητα των Επιχειρήσεων δύναται να μεταβάλλεται ανά εκπαιδευτικό κύκλο.