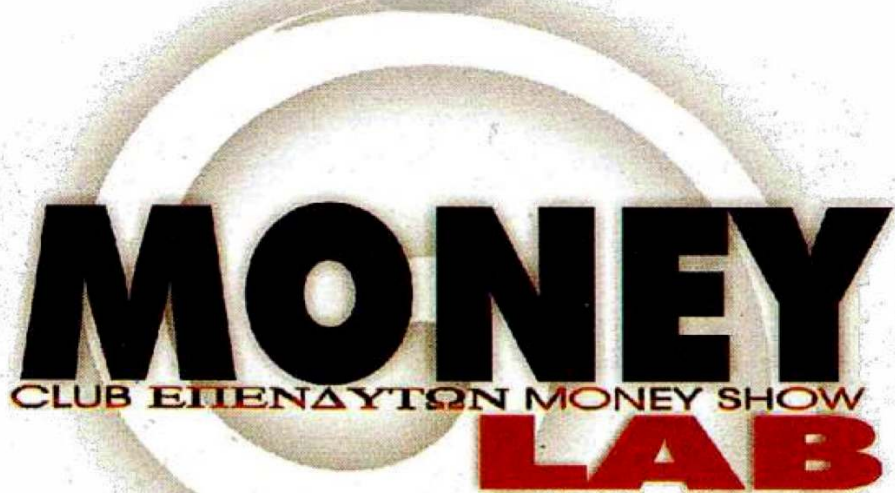


ΑΕΕΑ. ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

**ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΣ ΚΑΙ ΕΝΤΥΠΟΣ (ON DEMAND)
ΟΔΗΓΟΣ, ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ DIRECTORY Α.Ε.Ε.Δ.**
ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ, EMAILS. ΤΗΛΕΦΩΝΑ, CONTACT PERSONS.



A.E.E.A.

**ΧΟΡΗΓΟΣ ΨΗΦΙΑΚΗΣ
ΕΚΔΟΣΗΣ Α.Ε.Ε.Δ. :**
doctorjobs.gr
ANNA MAGRIOTI
697-4434797

doctorjobsch@icloud.com



MONEY SHOW & ORGANOTECHNICA FRANCHISE



ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: 210-8974671, 6976435232

EMAIL: ORG_USA@ICLOUD.COM, URL: WWW.MONEYSHOW.ORG





**100.000 E-MAIL FROM
OUR PROPRIETARY
DATA BASE
(MONEY SHOW,
MONEYLAB)
AIMING
GREEKS &
CYPRIOTS
INVESTORS**

FINANCIAL GUIDES

HELLENISM

INVESTMENT DIRECTORIES

ΕΠΙΣΤΟΛΗ-ΠΡΟΤΑΣΗ. ΣΗΜΕΙΩΜΑ ΤΗΣ ΕΚΔΟΣΗΣ

Το Organotecnica Group, διοργανωτής των Money Show Conferences στην Ελλάδα, Κύπρο, Νέα Υόρκη, εξωτερικό (www.moneyshow.org) αναβιώνει τον χρηματοοικονομικό οδηγό που είχε συνεταιρικά εκδόσει (τότε όχι τώρα) με την ICAP (HELLENIC MONEY GUIDE) για να αποτυπώσει τις ριζικές αλλαγές της αγοράς χρήματος στην Ελλάδα-Κύπρο σήμερα.

Η ψηφιακή αυτή έκδοση θα αποσταλεί ηλεκτρονικά μέσω 100.000 email από την data base 30 ετών του Money Show σε ενεργούς Έλληνες, Κύπριους και ξένους ιδιώτες επενδυτές. Παράλληλα θα αποσταλεί με 20.000 περίπου email σε 20.000 Ελληνικές και κυπριακές επιχειρήσεις που περιλαμβάνονται στους επιχειρηματικούς οδηγούς της ICAP και του ΚΕΒΕ. Τέλος θα διανεμηθεί με χρέωση από τον Σεπτέμβριο-Οκτώβριο του 2021 στο σύνολο των 41 περιφερειακών διοργανώσεων του Money Show ανα την Ελληνική επικράτεια και την Κύπρο.

Εκδότρια εταιρεία του πρώτου τόμου η Κυπριακή μας εταιρεία μας του Organotecnica Group,

Σας επισυνάπτουμε τον τιμοκατάλογο και τις δυνατότητες συμμετοχής από 50 έως 5.000 ευρώ και εταιρικά στοιχεία για κατάθεση στον τραπεζικό λογαριασμό της έκδοσης.

Είμαστε στην διάθεση σας για κάθε διευκρίνηση στα κατωτέρω αναφερόμενα τηλέφωνα

Με εκτίμηση

Ηλίας Φαραγγιάκης
Ιδρυτής Money Show

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Σταθερό τηλέφωνο 210-8974671, κινητό 6976-435232, e-mail: organotecnica@icloud.com, moneyshowfounder@outlook.com URL: www.moneyshow.org

**THE BRAND NEW NEXT BIG THING! YOUR DIGITAL
TARGETED PROFESSIONAL STRATEGY TOOL
AIMING PRIVATE INVESTORS OR CAPITAL
MARKET REPRESENTATIVES AT YOUR DISPOSAL**

**ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ HELLENIC INVESTMENT GUIDE ΣΤΗΝ
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ (ΟΧΙ ΚΥΠΡΙΑΚΗ) ΕΛΛΗΝΙΚΑ-ΑΓΓΛΙΚΑ.**

DOCTOR JOBS IN SWITZERLAND

Not only enjoy skiing
start your career as a doctor in the healthcare
sector in Switzerland
doctorjobsch@icloud.com,
www.doctorjobs.gr

=====

A. ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ: PUBLIC/REGIONAL/LOCAL LEADERSHIP

=====

1. ΠΡΟΕΔΡΙΑ ΤΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ
2. ΠΡΩΘΥΠΟΥΡΓΟΣ
3. ΚΥΒΕΡΝΗΣΗ
4. ΑΝΤΙΠΟΛΙΤΕΥΣΗ
5. ΕΛΛΗΝΕΣ ΒΟΥΛΕΥΤΕΣ ΑΝΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ
6. ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΕΣ
7. ΕΛΛΗΝΙΚΟΙ ΔΗΜΟΙ
8. ΔΗΜΟΣΙΕΣ Η ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΣΗΜΑΣΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
9. ΕΘΝΙΚΑ, ΤΟΠΙΚΑ, ΚΛΑΔΙΚΑ, ΔΙΜΕΡΗ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΑ, ΦΟΡΕΙΣ
10. ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ
11. ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΑ ΕΘΝΙΚΑ, ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ, ΤΟΠΙΚΑ MEDIA
12. ΕΥΡΩΠΑΙΚΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΜΕ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

=====

B. ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ: ΑΓΟΡΑ ΧΡΗΜΑΤΟΣ/ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

=====

B1. ΤΡΑΠΕΖΕΣ, ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ, /FINTECH/INSURTECH

=====

1. ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΜΕ ΕΔΡΑ ΕΛΛΑΔΑ
2. ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΜΕ ΕΔΡΑ ΚΡΑΤΗ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ
3. ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΜΕ ΕΔΡΑ ΕΚΤΟΣ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ
4. ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ
5. ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ LEASING
6. ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ FACTORING
7. ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ
8. ΙΔΡΥΜΑΤΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ
9. ΓΡΑΦΕΙΑ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
10. ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΗΡΙΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΟΣ
11. ΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ ΓΙΑ ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΕ ΕΥΡΩΠΑΙΚΑ ΔΙΑΒΑΤΗΡΙΑ ΜΕ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
12. ΝΟΜΙΜΑ ΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ ΧΩΡΙΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ
13. ΙΔΡΥΜΑΤΑ ΠΛΗΡΩΜΩΝ ΜΕΛΩΝ ΕΟΧ
14. ΙΔΡΥΜΑΤΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ ΚΡΑΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΕΟΧ
15. ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ
16. ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ
17. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ/ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΜΕ ΕΥΡΩΠΑΙΚΟ ΔΙΑΒΑΤΗΡΙΟ Η ΠΡΟΘΕΣΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
18. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ/ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ
19. ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΙ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΦΟΡΕΙΣ
20. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ, ΚΛΑΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ/MEDIA
21. FINTECH-INSURTECH COMPANIES ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

B2. ΠΑΡΟΧΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ, ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΣΥΛΛΟΓΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΕ ΚΙΝΗΤΕΣ ΑΞΙΕΣ, ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΕΝΑΚΤΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ, ΤΟΠΟΙ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ, ΗΔΑΤ.

=====

1. Α.Ε.Ε.Δ. (ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ)
2. Α.Ε.ΠΕ.Υ. (ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ)
3. Α.Ε.Δ.Α.Κ. (ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ)
4. ΚΟΙΝΟΤΙΚΟΙ ΟΣΕΚΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ, ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΙ
5. Α.Ε.Ε.Α.Π.
6. Α.Ε.Δ.Ο.Ε.Ε.
7. Δ.Ο.Ε.Ε.
8. ΚΟΙΝΟΤΙΚΟΙ Ο.Ε.Ε.
9. ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΗ ΑΓΟΡΑ ΑΞΙΩΝ (ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ)
10. ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΗ ΑΓΟΡΑ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ
11. Ε.Ν.Α. (ΠΟΛΥΜΕΡΕΙΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΙ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ)
12. Δ.Α.Κ. (ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΙΜΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ)
13. Η.Δ.Α.Τ.
14. MONEY SHOW GLOBAL ETF INDEX (ΜΟΝΟ ΑΓΓΛΙΚΑ)

B3. ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ. ΚΛΑΔΟΙ.

=====

1. ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ, ΝΟΜΙΚΕΣ, ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ
2. ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΩΝ ΕΘΝΙΚΩΝ ΥΠΟΔΟΜΩΝ
3. HELLENIC MARKET LEADERS/ΚΛΑΔΙΚΟΙ ΗΓΕΤΕΣ
4. ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ
5. ΚΛΑΔΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
6. ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ/ΤΟΠΙΚΟΙ ΟΔΗΓΟΙ ΑΓΟΡΩΝ

=====

Γ. ΤΡΙΤΟΣ ΤΟΜΕΑΣ/ΙΔΡΥΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΟΙ ΜΚΟ

=====

1. ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΑ ΙΔΡΥΜΑΤΑ ΕΘΝΙΚΗΣ ΕΜΒΕΛΕΙΑΣ
2. ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΕΣ ΜΚΟ ΠΟΥ ΥΠΗΡΕΤΟΥΝ ΤΟ ΚΟΙΝΟ ΚΑΛΟ

=====

Με τηλέφωνα, διευθύνσεις, ιστοσελίδες, email, contact persons δίνουμε με την μορφή Directories πληροφορίες επικοινωνίας στα Ελληνικά και Αγγλικά για όλες τις θεματικές κατηγορίες που καλύπτει ο Οδηγός δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην νομιμότητα και την εγκυρότητα των πληροφοριών χρησιμοποιώντας ως αρχική πηγή για περαιτέρω επικαιροποιημένη έρευνα δημόσιας χρήσης πληροφορία από τις αρμόδιες Ευρωπαϊκές, Ελληνικές ή Κυπριακές αρχές εποπτείας ή υλικό από τις ιστοσελίδες των ιδίων των θεσμών ή εταιρειών. Φυσικά ελέγχουμε και επιλέγουμε. Κρίτηριό μας η ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΧΡΗΣΤΙΚΟΤΗΤΑ των πληροφοριών που κοινοποιούμε. ΝΑΙ! Αν και εσείς αφιερώσετε τον χρόνο που αφιερώνουμε εδώ και 36 χρόνια θα συγκεντρώσετε τις πρακτικά χρήσιμες πληροφορίες μετά από έρευνα στις διαθέσιμες πηγές πληροφόρησης όμως εμείς με κάθε νέα επανέκδοση θα έχουμε ελέγξει με καθημερινή επαφή σε real time κάθε αλλαγή λόγω των εμπορικών επαφών που θα έχουν τα τμήματα των πωλήσεων μας. Η χρησιμότητα αυτού του Οδηγού δεν εξαντλείται μόνο στους αναγνώστες του αλλά στους διαφημιζόμενους ή χορηγούς που έχουν την δυνατότητα άμεσης επικοινωνίας με 120.000 ηλεκτρονικούς παραλήπτες του Οδηγού ή με ON DEMAND με ακρίβεια LASER στοχευμένη αποστολή από ένα έως όσους παραλήπτες επιθυμείτε (αυτή η δυνατότητα αιτιολογεί τον ορισμό της ΤΑΥΤΟΤΗΤΑΣ μας ως μέσου στοχευμένης και πολύμορφης επικοινωνίας). ΑΞΙΟΠΟΙΕΙΣΤΕ ΜΑΣ ΕΣΥΨΙΝΑ ΣΗΜΕΡΑ!

HELLENISM INVESTMENT DIRECTORIES

ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΩΝ.

2σέλιδη καταχώρηση-σαλόνι (Διάσταση 42cmx28cm + ξάκρισμα 0,5cm) Διάσταση ολοσέλιδης 21cmx28cm + ξάκρισμα 0,5cm)

Ημισέλιδη οριζόντια καταχώρηση (Διάσταση δοκιμίου 21cmx14cm + ξάκρισμα 0,5cm) Ημισέλιδη κάθετη καταχώρηση (Διάσταση δοκιμίου 10,3cmx28cm + ξάκρισμα 0,5cm)

1/3 οριζόντια καταχώρηση (Διάσταση δοκιμίου 21cmx9cm + ξάκρισμα 0,5cm)

1/4 οριζόντια καταχώρηση (Διάσταση δοκιμίου 21cmx6cm + ξάκρισμα 0,5cm)

Ειδικές Σημειώσεις: Άλλοι είδους δημοσιεύσεις, π.χ ένθετα ψηφιακά φυλλάδια, κατόπιν ειδικής συμφωνίας. Η κατασκευή μακέτας εσβαρώνει τον διαφημιζόμενο Η κατοχύρωση διαφημιστικού χώρου ισχύει μόνο μετά την αποστολή του καταθετηρίου της πληρωμής τράπεζας του συνόλου του ποσού στο organotecnica@icloud.com.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗΣ ΚΑΙ ΦΥΣΙΚΗΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΟΔΗΓΟΥ:

1. ΑΠΟΣΤΟΛΗ E-MAIL ΣΕ 100.000 ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΑΠΟ ΛΙΣΤΑ MONEY SHOW

2. ΑΠΟΣΤΟΛΗ 20.000 E-MAIL ΣΤΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥΣ ΟΔΗΓΟΥΣ ICAP-MEAN KEBE

3. Ο ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΣ ΟΔΗΓΟΣ ΘΑ ΠΩΛΕΙΤΑΙ ΣΤΟΥΣ ΧΙΛΙΑΔΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ ΤΩΝ MONEY SHOW ΑΝΑ ΤΗΝ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΑΙ ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΕΠΙΚΡΑΤΕΙΑ ΠΡΟΣ 20 ΕΥΡΩ

4. ΣΕ ΕΝΤΥΠΗ ΜΟΡΦΗ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΜΟΥ ΕΙΝΑΙ 50 ΕΥΡΩ ΜΕ ΑΠΟΣΤΟΛΗ

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΚΔΟΤΡΙΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΚΑΤΑΘΕΣΕΩΝ

Εταιρεία ANDRONIKI-MONEY SHOW-ORGANOTECNICA LTD.
ΛΕΩΦ. KENNEDY 12, KENNEDY BUSINESS CENTRE, ΛΕΥΚΩΣΙΑ 1067, ΚΥΠΡΟΣ
VAT No 10363427K
Name of the bank: EUROBANK CYPRUS
Address: : 41 Arch Makarios Av. 1065 Nicosia, Cyprus
Account Number:
SWIFT: ERBKCZ2N
IBAN No.:CY25018000010000200100353811

ΠΡΟΣΟΧΗ: 1. Η ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΜΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΙΝΑΙ ORGANOTECNICA ΜΕ Κ ΑΝΤΙ ΓΙΑ C,

2. ΓΙΑ ΝΑ ΕΧΕΤΕ ΑΠΑΛΛΑΓΗ ΦΠΑ ΩΣ ΔΙΑΦΗΜΙΖΟΜΕΝΟΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΕΝΤΑΓΜΕΝΟΙ ΣΤΟ "VIES"

MONEY SHOW PUBLICATIONS-CONFERENCES-SEMINARS-CONSULTING
By ORGANOTECNICA GROUP: NEW YORK-CYPRUS-GREECE.

URL: www.moneyshow.org

CONTACT: 210-8974671, 6976-435232, org_usa@icloud.com

Περιεχόμενα Οδηγού Α.Ε.Ε.Δ.

1. Επιστολή, Συνοπτικό Σημείωμα Έκδοσης, σελίδα	4
2. Θεματολογία Hellenism Investment Guide /Διαστάσεις, εκδότρια εταιρεία	5-7
3. Περιεχόμενα Οδηγού ΑΕΕΔ	8
4. Club επενδυτών MONEY LAB	10-13
5. Club εταιρειών BUSINESS LAB	14-18
6. Α.Ε.Ε.Δ. Directory,	19-26
7. ΕΕΠΑΜΑ Παρουσίαση	28-29
8. Hellenic Financial Planners Association	29-33
9. Άρθρο 'κου Παντελή Λάμπρου COVID 19-Business Resistance Services'	35-36
10. Παρουσίαση Γιώργος Γιάγκου & Συνεργάτες	39-42
11. Άρθρο 'κου Χρήστου Κουτελίδη'"Πρόσβαση στην χρηματοδότηση-Το κλειδί ανάπτυξης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις"	46-47
12. Παρουσίαση χορηγού έκδοσης "DOCTOR JOBS"	49-53
13. Αλυσοδεσμός το "Blockchain" στα Ελληνικά. Νίκος Μπογονικόλης.	54
14. . Σεμινάριο HYPE TRAP	55-56
15. Σεμινάριο SELF LEADERSHIP	57-68

1. ΤΟΠΙΚΟΙ ΨΗΦΙΑΚΟΙ ΟΔΗΓΟΙ
2. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΔΛΕΚ
3. ΣΥΝΕΔΡΙΑ MONEY SHOW
4. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΤΑΞΙΔΙΑ
5. ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ
6. ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ
7. ΤΟΠΙΚΗ ΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΣΗ-ΣΥΝΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗ ΣΤΑ ΤΟΠΙΚΑ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΕ JOINT VENTURES
8. ΤΟΠΙΚΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΣΤΟ NEW YORK B2B EXPO
9. ΔΙΑΖΗΤΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ Η ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΙΝΗΤΩΝ ΑΞΙΩΝ, ΑΚΙΝΗΤΩΝ
10. REGIONAL COMPETITIVE INDEX ΤΟΠΙΚΑ ΦΟΡΑ
11. PROPRIETARY TRADING ΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ MONEYLAB
12. ΤΟΠΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΓΙΑ ΔΗΜΑΡΧΟΥΣ ΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΣΗΣ ΠΟΛΙΤΩΝ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ CSR/Ε.Κ.Ε.

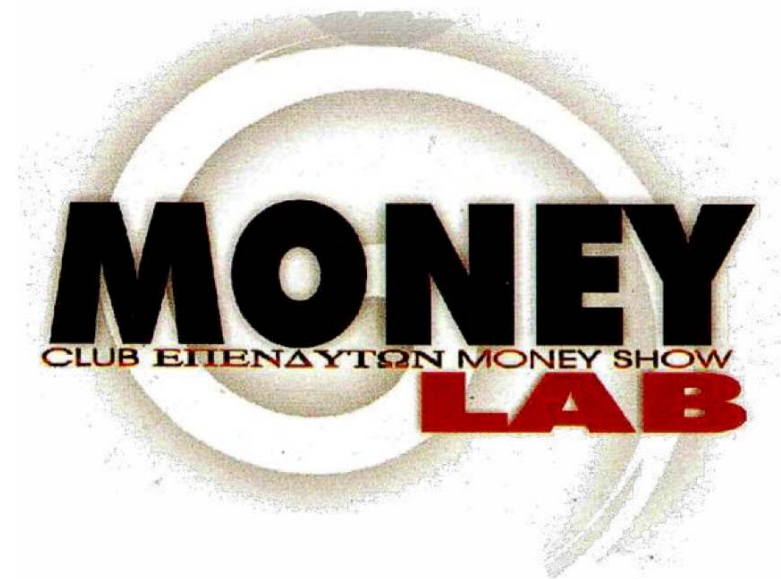
ΕΙΔΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΚΑΙ ΤΟΠΙΚΗΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΥΣΗΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ORGANOTECNICA

www.moneyshow.org
org_usa@icloud.com

ΓΙΝΕ ΣΗΜΕΡΑ ΤΟΠΙΚΟΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ



♥ SWITZERLAND
ONLY FOR DOCTORS
ONLY WWW.DOCTORJOBS.GR



"MONEYLAB" CLUB ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ MONEY SHOW

1. ΘΕΣΕΙΣ - ΚΟΙΝΕΣ ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ ΤΟΥ MONEY LAB "CLUB ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΤΟΥ MONEY SHOW -ORGANOTECNICA LLC"

ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΟ:

1. Να είσαι επιχειρηματίας για να επενδύσεις.
2. Να αναλάβεις εξ ολοκλήρου το ρίσκο μιας επένδυσης.
3. Να επενδύσεις αποκλειστικά και μόνο στην MONEYLAB αποκλείοντας άλλες συμφέρουσες επενδυτικές επιλογές που παρέχει η ελληνική ή η διεθνής αγορά των επενδύσεων. Αντίθετα ενθαρρύνουμε τη γενικότερη επενδυτική δραστηριότητα ενημερώνοντας έγκυρα μέσω του MONEY SHOW για κάθε νόμιμη, υγιή και θεμιτή επενδυτική δυνατότητα.
4. Να διαθέσεις τεράστια κεφάλαια που θα σου λείπουν χάριν των επενδυτικών δραστηριοτήτων μας (Μακροπρόθεσμη επένδυση) ή θα σε εμποδίσουν να επενδύσεις στις βραχυπρόθεσμης απόδοσης επενδύσεις που προσφέρει η αγορά.
5. Να είσαι ο «τελευταίος τροχός της αμάξης» ή να συνθλιβείς επενδυτικά από την διαφορετική οικονομική δυνατότητα συνεισφοράς των υπολοίπων μελών.
6. Να εγκαταλείψεις την καθημερινή σου επαγγελματική, επενδυτική ή άλλη κύρια δραστηριότητα.

7. Να βρίσκεσαι απροειδοποίητα προ αυξήσεων του μεριδιακού κεφαλαίου, με αποτέλεσμα την αλλοίωση συμμετοχών, χωρίς επαρκές χρονικό διάστημα για την κάλυψη της αύξησης αναλογικά και κατά το βαθμό ενδιαφέροντος των μεριδιούχων μας.

8. Να μην γνωρίζεις εκ των προτέρων τον αριθμό των μεριδίων για τη συγκέντρωση του αρχικού ποσού ή του τελικού κάθε επένδυσης καθώς και των χρόνων αναπροσαρμογής τους.

9. Να γίνεσαι αντικείμενο εξαπάτησης με την ανάθεση της υλοποίησης και της εκτέλεσης των επενδύσεων σε φορείς αναξιόπιστους, αδιαφανείς και άγνωστους.

ΔΙΟΤΙ:

1. Το MANAGEMENT των επενδύσεων γίνεται από εξαιρετικά έμπειρα και επιτυχημένα στην πράξη στελέχη ή εσωτερικούς συνεργάτες της ORGANOTECNICA του Ομίλου ORGANOTECNICA.

2. Το ρίσκο, αφενός μεν ελαχιστοποιείται λόγω της προσεκτικής επιλογής του εκάστοτε αντικείμενου της επενδυτικής επιλογής και αφετέρου επιμερίζεται στους μικρομεριδιούχους μας.

3. Ο Όμιλος ORGANOTECNICA, επιθυμεί ως επενδυτές μεριδιούχους με γνώση και εμπειρία για τα υγιή κριτήρια επιλογής & συμμετοχής σε επενδυτικές δραστηριότητες ενώ η "MONEYLAB" αναλαμβάνει έντιμα και αξιόπιστα να ενημερώνει και να επιμορφώσει τους μικρομεριδιούχους της MONEYLAB για τα πλεονεκτήματα άλλων επενδυτικών επιλογών που προσφέρει η ελληνική ή διεθνής αγορά.

Δεν θα ισχυρισθούμε ποτέ ότι εμείς είμαστε η άριστη επενδυτική επιλογή σε κάθε περίπτωση.

ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΟΙ ΟΠΟΙΕΣ ΦΕΡΟΥΝ ΕΣΤΩ ΚΑΙ ΙΧΝΗ ΑΥΘΕΝΤΙΑΣ ΠΑΡΑΠΟΙΟΥΝ ΤΟ ΠΝΕΥΜΑ ΤΩΝ ΙΔΡΥΤΩΝ ΤΗΣ "MONEYLAB". ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΑΥΘΕΝΤΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ΑΠΟΤΕΛΟΥΝ ΤΑ ΔΙΑΠΙΣΤΩΜΕΝΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ, Η ΑΛΗΘΕΙΑ ΤΩΝ ΑΡΙΘΜΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΚΑΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΕΠΑΡΚΕΙΑ.

4. Εκ των προτέρων, η στρατηγική μας για την προσέλκυση μελών ή μεριδιούχων, είναι τέτοια ώστε να μην επιβαρύνουμε τα μέλη ή τους μεριδιούχους μας με την καταβολή χρηματικών ποσών τα οποία, όπως ήδη αναφέραμε:

α) Θα τους λείψουν κατά τη διάρκεια της 10ετίας 2021-2030 για την κάλυψη των καθημερινών τακτικών ή εκτάκτων αναγκών τους,

β) Θα τους αφαιρέσουν επενδυτικούς πόρους για τις βραχυπρόθεσμες επενδύσεις τους,

γ) Θα τους εμποδίσουν να συμμετάσχουν σ' άλλες ενδιαφέρουσες και συμφέρουσες επενδύσεις.

5. Σε αντίθεση μ' όλες τις συνήθειες μορφές πολυμετοχικών επενδύσεων, όπου η επενδυτική συμμετοχή εξ ανάγκης προσδιορίζεται αποκλειστικά από την οικονομική δυνατότητα συμμετοχής, στην MONEYLAB ο χρόνος ο οποίος αφιερώθηκε ή αφιερώνεται από τα μέλη-επενδυτές, ή το οικονομικό αποτέλεσμα συνυπολογίζεται στην τιμή αγοράς των μεριδίων.

6. Δεν ζητάμε από κανένα, να εγκαταλείψει τις καθημερινές του ασχολίες ή οικονομικές δραστηριότητες είτε αυτές είναι επιτυχείς είτε ανεπιτυχείς.

7. Τα πλήρη οικονομικά στοιχεία για τη συγκέντρωση των κεφαλαίων τα οποία θα απαιτεί η εκτέλεση του επενδυτικού προγράμματος της MONEYLAB θα είναι στη διάθεση κάθε μέλους, ενώ ειδικά εξουσιοδοτημένοι συνεργάτες της ORGANOTECNICA LLC, έχουν αναλάβει την επεξήγηση κάθε λεπτομέρειας ή επιλογής για την οποία θα ζητηθούν εξηγήσεις ή διευκρινήσεις.

2. ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ ΤΟΥ "MONEY-LAB CLUB"

1. Συμμετέχεις μεριδιακά, ανάλογα με το έμπρακτο ενδιαφέρον σου και όχι μόνο με την οικονομική σου δυνατότητα συνεισφοράς. (Εντάσεως και χρόνου, αντί απλά κεφαλαίου).

2. Έχεις μια πρόσθετη ευκαιρία για μια καλύτερη ζωή πέραν της καθημερινής προσπάθειας. Προϋπόθεση για την προνομιακή συμμετοχή δεν είναι μόνο η εγγραφή με την αντίστοιχη καταβολή, αλλά η αφιέρωση χρόνου για την επιτυχία των στόχων της MONEYLAB

3. Επενδύεις σε τομείς όπου η αγορά έχει ολιγοπωλιακά χαρακτηριστικά τομέα οι οποίοι μόλις τώρα αρχίζουν να αναπτύσσονται στην Ελλάδα και το εξωτερικό και θα έχουν μέλλον για τα επόμενα δέκα (10) και πλέον χρόνια. (Έχει συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τις επενδύσεις σε κορεσμένες και άκρως ανταγωνιστικές αγορές, οι οποίες είναι άγνωστες και ανεξερευνήτες).

4. Τα συμφέροντά σου, δεν δίστανται με εκείνα των μετόχων της πολυμεριδιακής ORGANOTECNICA LLC διότι λόγω του μικρού ποσοστού συμμετοχής του κάθε μεριδιούχου, αποφεύγονται οι φυγόκεντρες άτυπες ομαδοποιήσεις συμφερόντων μελών - επενδυτών.

5. Η επιτυχία της επένδυσης δεν ελαφιάται απλά και μόνο στους νόμους και τη δομή της αγοράς, αλλά εξαρτάται σε σημαντικότατο βαθμό από το ενδιαφέρον των μελών που ευσυνείδητα και χωρίς καμία δέσμευση αποφασίζουν να επενδύσουν.

Το επιμορφωτικό CLUB MONEYLAB λειτουργεί ως εργαστήριο ανάπτυξης μιας ώριμης επενδυτικής συνείδησης και ως προθάλαμος μελέτης για ουσιαστικότερη επένδυση στην MONEYLAB Το μοντέλο επιχειρηματικής επιτυχίας στηρίζεται σ' αυτή τη σταδιακή διαδικασία εισαγωγής και

ανάπτυξης από μη μέλη σε μέλη με συμβολική συμμετοχή και από μέλη σε μέλη - επενδυτές, ώστε να εξασφαλισθεί η ευσυνειδητη ενεργητική και ουσιαστική συμμετοχή των μεριδιούχων ως επενδυτών.

6. Τα μέλη, αποτελούν τους ενεργητικούς εργάτες που λειτουργούν σαν επικοινωνιακά κύτταρα μεταφοράς πληροφοριών, εμπειριών, δυνατοτήτων, προσβάσεων, χάριν του κοινού στόχου που καλύπτει τις οικονομικές και συμμετοχικές ανάγκες των υπευθύνων και ολοκληρωμένων ως προσωπικοτήτων μελών, τα οποία καταθέτουν ποικιλόμορφα τη συνεισφορά τους.

3. ΑΜΟΙΒΗ ORGANOTECNICA GROUP

Η αμοιβή της ORGANOTECNICA, δεν είναι σε χρήμα, αλλά σε πιθανή συμμετοχή στην εταιρεία ORGANOTECNICA LLC από τους μεριδιούχους - επενδυτές.

4. ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΦΟΡΜΟΥΛΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ.

Η ORGANOTECNICA LLC έχει κέρδος μόνον αν η επένδυση την οποία διευθύνει εμφανίσει κέρδη, ενώ το ύψος των κερδών της συναρτάται άμεσα με την απόδοση της επένδυσης. Αν η όποια επένδυση αποδειχθεί ζημιογόνα ο πρώτος και μεγαλύτερος χαμένος είναι η ORGANOTECNICA, διότι δεν πληρώνεται ούτε τη μελέτη για την επένδυση, ούτε και την απασχόληση των συνεργατών της για το MANAGEMENT. Η φόρμουλα αυτή επελέγη ώστε αφενός μεν να διασφαλίζεται το ενεργητικό ενδιαφέρον της ORGANOTECNICA LLC για τη μεγαλύτερη δυνατή επιτυχία της επένδυσης, αφετέρου δε για να μην επιβαρύνει την αρχική φάση στην επένδυση, με υψηλά έξοδα μελετών ή MANAGEMENT.

5. ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΔΟΜΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΦΟΡΕΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ MONEY LAB

1. Απουσία εξωτερικού δανεισμού.
2. Μέσο-μακροπρόθεσμη επένδυση (δεκαετής).
3. Μη σύγκρουση με τις βραχυπρόθεσμες τοποθετήσεις.
4. Απουσία σημαντικών λειτουργικών στη φάση άνδρωσης.
5. Δυνατότητα ανάπτυξης πωλητών - στελεχών από τα μέλη του CLUB.
6. Ισχυρότερος συγκριτικά μέτοχος, ΚΑΙ ο περισσότερο ενδιαφερόμενος.
7. Διαδικασία συγκέντρωσης μελών - επενδυτών

"BUSINESS LAB" ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΙΚΟ CLUB ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΩΝ Η ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΤΟΥ ORGANOTECNICA GROUP

1.ΘΕΣΕΙΣ: ΚΟΙΝΕΣ ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ ΜΕΛΩΝ ΤΟΥ CLUB ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ "BUSINESS LAB" MONEY SHOW-ORGANOTECNICA LLC GROUP.

ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΟ:

1. Να έχεις παρελθόν (ιστορία - πελατολόγιο - επαφές - διασυνδέσεις) για να πουλήσεις τα "σωστά" - προϊόντα - ή υπηρεσίες σου.
2. Να είσαι αβοήθητος στην χάραξη και υλοποίηση της στρατηγικής μάρκετινγκ - επικοινωνίας για εταιρική και προιοντική προβολή και διείσδυση.
3. Να επενδύεις μόνος σου τεράστια ποσά για διαφήμιση.
4. Να βλέπεις δουλειές να χάνονται γιατί ο ανταγωνιστής σου είναι η θυγατρική του Χ ομίλου και κερδίζει τις δουλειές έχοντας συγκριτικό πλεονέκτημα γιατί ο πελάτης σκέπτεται και από πλευράς δημοσίων σχέσεων. τις σχέσεις του με τον όμιλο α ή β.
5. Να πληρώνεις εξωπραγματικά ποσά για να έχεις συμβουλές οργάνωσης ευρισκόμενος πάντα στο σημείο που ξεκίνησες.
6. Να μην έχεις φίλους-στρατηγικούς συμμάχους αυτούς που ούτως ή άλλως έχουν επιλέξει να αναπτυχθούν σε άλλους τομείς και άρα δεν σε ζημιώνουν οικονομικά.
7. Να μην έχεις ένα Lobby που θα σε στηρίξει σε κάθε αδικαιολόγητο πρόβλημα.
8. Να περιμένεις χρόνια για να δημιουργήσεις τις σοβαρές προϋποθέσεις - αν το θελήσεις όποτε εσύ το κρίνεις - για επίλυση μεσοπρόθεσμα του

χρηματοδοτικού γιατί θα αντιληφθείς ξαφνικά ότι ο κλάδος σου μετατράπηκε σε κλάδο εντάσεως κεφαλαίου.

9. Να μη γνωρίζεις ως επιχείρηση την τεράστια σημασία της έννοιας "συνεργιστικό όφελος".

ΔΙΟΤΙ:

1. Σου τα παρέχει όλα η ORGANOTECNICA LLC είτε με το καθεστώς της ειδικής συνεργασίας ως συνεργαζόμενη εταιρεία του Group είτε με την πλήρη σου ένταξη στον όμιλο ως θυγατρική του ομίλου. Δεν είμαστε Τράπεζα. Η ένταξη στον όμιλο όμως προϋποθέτει απαραίτητα απόλυτα υγιεινή χρηματοοικονομικά. Σας φέρνουμε σε επαφή με FUNDS που όμως μπορεί να μην σας επιλέξουν.

2. Η ORGANOTECNICA LLC παρέχει μέσω του τμήματος προσωπικών σεμιναρίων του KENTPOY .ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ στα μέλη του Business Lab σε τιμή κόστους σεμιναριακή εκπαίδευση και υποστήριξη ώστε να βοηθηθείτε για τη δημιουργία ορθής σχέσης μεταξύ στρατηγικής marketing και στρατηγικής επικοινωνίας, διαφήμισης. Το επίμαχο σημείο, στο οποίο γίνονται τα μεγαλύτερα λάθη από τις δημόσιες και τις ιδιωτικές επιχειρήσεις σε θέματα επικοινωνίας, όταν υπάρχουν διαθέσιμοι διαφημιστικοί πόροι, που λειτουργούν με τη μορφή Budget, είναι το εξής: Ακόμα και όταν υπάρχει διεξοδική και μακροπρόθεσμη χάραξη συγκεκριμένης στρατηγικής MARKETING μετά από εμβάθυνση στους αντικειμενικούς στόχους της επιχείρησης, υπάρχει χάσμα και λάθος σχέση μεταξύ στρατηγικής μάρκετινγκ και στρατηγικής επικοινωνίας, ενώ το ίδιο ισχύει μεταξύ επικοινωνιακής στρατηγικής και στρατηγικής διαφήμισης.

Ως γνωστόν, η επικοινωνιακή στρατηγική αποτελεί ένα από τα εργαλεία της στρατηγικής μάρκετινγκ, το οποίο, πριν υπάρξει, πρέπει να εξεταστεί από πλευράς εναλλακτικού κόστους και συγκριτικών πλεονεκτημάτων με μια σειρά άλλων μεθόδων.

Από τη στιγμή που μια διερεύνηση - απ' αυτές τις πολύ σημαντικές αλλά συχνά ξεχασμένες όψεις - δώσει συγκεκριμένες απαντήσεις, χαράζεται και εκπονείται η στρατηγική της επικοινωνίας, που μπορεί να συμπίπτει ή όχι με την κλασική διαφημιστική στρατηγική.

Με εξαίρεση ορισμένες επιχειρήσεις του ιδιωτικού - κυρίως - τομέα, που διαθέτουν σοβαρή εμπειρία και θεωρητική γνώση σε θέματα στρατηγικού σχεδιασμού μάρκετινγκ, επικοινωνίας και διαφήμισης, η εικόνα στις περισσότερες επιχειρήσεις, είναι ότι μετά από μια πρόχειρη και επιτροχάδην επισκόπηση των στόχων της εταιρείας, η όλη συζήτηση και ο προβληματισμός στρέφονται στις τεχνοκρατικές διαφημιστικές διαδικασίες, με αποτέλεσμα η διαφημιστική στρατηγική, να έχει πολύ μικρότερα αποτελέσματα και, συνεπώς, να γίνεται κακή διαχείριση των διαθέσιμων πόρων. Από κει και πέρα, ακολουθούνται οι τυπικές διαδικασίες του μηνύματος της δημιουργικής

επεξεργασίας, των MEDIA, που τελειώνουν με την αγορά χώρου και χρόνου στα μέσα.

Η δική μας πρόταση, είναι το να συζητήσουμε εξαντλητικά και διεξοδικά τους στόχους της εταιρείας.

Να γνωρίσουμε τη νοοτροπία και τη φιλοσοφία του Μάνατζμεντ και του Μάρκετινγκ της τωρινής διοίκησης, να ελέγξουμε από κοινού, το κατά πόσο η επιχείρηση λειτουργεί βάσει στρατηγικού σχεδιασμού και όχι απλά και ευκαιριακά βάσει των εκάστοτε υπάρχοντων προγραμμάτων διαφήμισης.

Να εξετάσουμε, εφόσον υπάρχουν όλα τα προηγούμενα, τη σύνδεση στρατηγικής Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας.

Τέλος, εφόσον όλα τα προηγούμενα έχουν καλώς, να χαράξουμε από κοινού τη στρατηγική Επικοινωνίας, με βάση ένα τριετές τουλάχιστον πλάνο, με μακροπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους, σαφείς και απόλυτα διεξοδικούς στόχους.

Να παρουσιάσουμε ένα σύστημα ελέγχου, όσον αφορά στο δείκτη ROI. Κατόπιν, να μπούμε στη διαδικασία της ετήσιας τακτικής της Επικοινωνίας - Διαφήμισης, με βάση τις γνωστές τεχνοκρατικές διαδικασίες, αντί να κρίνουμε μόνο απ' αυτές.

Η "βιομηχανία" της διαφήμισης στην Ελλάδα, λειτουργεί συχνά με τυποποιημένες διαδικασίες, όπου όταν μια εταιρεία έχει από μόνη της υλοδομή σε θέματα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας και εποπτείας του διαφημιστικού χώρου, με σωστή επιλογή της διαφημιστικής εταιρείας και με γνώση των Σημείων Ελέγχου του έργου της, πετυχαίνει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα με το μικρότερο δυνατό κόστος. Αν όμως αυτά απουσιάζουν, ξοδεύονται πολύτιμα κονδύλια, με το μικρότερο όφελος.

Αν μια εταιρεία επιθυμεί να δουλέψει σοβαρά και μακροπρόθεσμα, με πραγματική στρατηγική Επικοινωνίας αντί της ασυντόνιστης και ετήσιας "ορατότητας" διαφήμισης, μπορούμε, μετά από διεξοδική μελέτη, να υποβάλλουμε προτάσεις συνεργασίας για τη στρατηγική της επικοινωνίας της.

Για κάθε εταιρεία μέλος του ORGANOTECNICA GROUP παρέχεται, υπο προνομιακούς όρους, δυνατότητα συμφηφιστικής διαφήμισης ακόμα και για την αυτόνομη διαφήμιση της Εταιρείας.

3. Παντού όλες οι άλλες εταιρείες του Group προωθούν τις αδελφές εταιρείες του Ομίλου με τα κοινά εταιρικά έντυπα του ομίλου Organotecnica, με συμβολικό κόστος, πέραν της απλής επικοινωνίας ως μίας εκ των συνεργαζομένων εταιρειών του Group, εφόσον η σχέση εξελιχθεί σε μετοχική αποτελείς και εσύ μέλος ενός ομίλου και η αγορά σε αντιμετωπίζει ανάλογα.

4. Τα μέλη μας των "Business Laboratories" επωφελούνται από το προσωπικό σεμινάριο crisis management για γενικούς διευθυντές ιδιοκτήτες επιχειρήσεων του Organotecnica Group. Η εταιρεία μας Organotecnica LLC., έχει εκπονήσει ένα ειδικό πρόγραμμα, ευέλικτο, χάριν ολίγων και εκλεκτών συνεργατών μας.

Στόχος του προγράμματος, είναι η αφομοίωση των βασικών και κεντρικών καινοτομικών αρχών από τις επιχειρήσεις πελάτες, ώστε, μετά από ένα έτος συμβουλευτικών υπηρεσιών, να έχει αναπτυχθεί στο μεγαλύτερο δυνατό βαθμό, η ικανότητα τους για στρατηγικό προγραμματισμό.

Κατά τη διάρκεια των σεμιναρίων, ολοκληρώνεται η πλήρης παρουσίαση της καινοτομικής θεωρίας και πρακτικής, διερευνώνται σε βάθος οι δεδομένες αδυναμίες της συγκεκριμένης επιχείρησης, δίνονται υποδείξεις για την αντιμετώπιση βραχυπροθέσμων προβλημάτων και τίθενται οι βάσεις για την κατάρτιση ενός μεσοπρόθεσμου διετούς-τριετούς πλάνου εργασιών, ώστε η επιχείρηση, να είναι σε θέση να καταρτίσει με σοβαρότητα τις στρατηγικές της κατευθύνσεις οδεύοντας προς το 2035.

5. Τα μέλη του ομίλου αναλαμβάνουν υποχρεώσεις έναντι των υπολοίπων μελών με τη λογική των καταστατικών δεσμεύσεων ώστε να έχουν και τα αντίστοιχα δικαιώματα από τον όμιλο στον οποίο δεν υφίστανται - εξαρχής - αντικρουόμενα συμφέροντα.

6. Η θεσμική επεξεργασία των δικαιωμάτων των εταιρειών του Group (που δεν έχουν σχέση θυγατρικής) επεκτείνεται χρόνο με το χρόνο ώστε και στην άτυπη κοινοπρακτική μορφή να λειτουργεί όλο το δυναμικό του ομίλου ως Lobby.

7. Το Προσωπικό σεμινάριο "ΤΑΚΤΙΚΗΣ" απευθύνεται σε διευθυντικά στελέχη στο "MIDDLE MANAGEMENT" του ομίλου.

Μετά από τη μελέτη των περιορισμών μιας επιχείρησης, τον καθορισμό των δυνατών αγορών, της Στρατηγικής και των χρόνων διείσδυσης, την επεξεργασία των οικονομοτεχνικών παραμέτρων, με τη συνεργασία εξωτερικών ή εσωτερικών συνεργατών, χαράσσεται η τακτική για την υλοποίηση της εκπονηθείσης στρατηγικής.

Η τακτική, αφορά στα μεσαία στελέχη μιας επιχείρησης και συνδέεται με τις διακυμάνσεις, τις αλλαγές, τις κρίσεις, τις μεταβολές που συμβαίνουν σε μία αγορά, όχι λόγω διαρθρωτικών ή δομικών τροποποιήσεων ή συμβάντων, αλλά λόγω εποχιακών, χρονικών, τοπικών ή άλλων προβλημάτων ή ευκαιριών.

Με βάση τις πληροφορίες, τις οποίες διαθέτουν οι συνεργάτες μιας εταιρείας, που έχουν την ευθύνη της άμεσης επαφής με μια αγορά, διατυπώνουν τις τάσεις, τους ρυθμούς, τις αναπνοές της αγοράς.

Για όλους εκείνους, που έχουν άμεση επαφή με την αγορά, είναι φανεροί οι βιορρυθμοί της. Η ΤΑΚΤΙΚΗ, αφορά σε έμπειρα και επαρκώς καταρτισμένα

στελέχη δεύτερης γραμμής, τα οποία λειτουργούν σαν επικοινωνιακά αμφίδρομα φίλτρα, μεταξύ των συνεργατών πρώτης γραμμής και των στελεχών με καθήκοντα στρατηγικής.

Η ΤΑΚΤΙΚΗ, οφείλει να πάρει τη μορφή ΣΧΕΔΙΩΝ ΔΡΑΣΗΣ, με αυστηρά καθορισμένους στόχους, με άριστη μεθοδολογία, και υπεύθυνους για την υλοποίηση και τον έλεγχο των αποκλίσεων.

Η ΤΑΚΤΙΚΗ, αποκτά υπόσταση, μέσω της υλοποίησης που γίνεται με την εγκαθίδρυση συγκεκριμένων διαδικασιών και με τη δημιουργία ομάδων έργου, με αυστηρά προσδιορισμένο, και βραχύβιο χρόνο και στόχο.

Η ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ, απαιτεί συνεργάτες με υψηλό βαθμό εκτελεστικότητας, που διευθύνονται από το middle management.

being GURU

Security Is Mostly A Superstition.
Life Is Either A Daring
Adventure Or Nothing.

Helen Keller

beingguru.com

ΕΛΛΑΔΑ. ΠΑΡΟΧΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

=====

Ανώνυμες Εταιρείες Επενδυτικής Διαμεσολάβησης (Α.Ε.Ε.Δ.)

=====

Ανώνυμες Εταιρείες Επενδυτικής Διαμεσολάβησης που έχουν έδρα στην Ελλάδα και έχουν λάβει άδεια λειτουργίας από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς. Σύμφωνα με την παράγραφο 2 του άρθρου 36 του ν. 3606/2007 οι Α.Ε.Ε.Δ. επιτρέπεται να παρέχουν επενδυτικές υπηρεσίες που συνίστανται αποκλειστικά στη λήψη και διαβίβαση εντολών επί κινητών αξιών και μεριδίων που εκδίδονται από οργανισμούς συλλογικών επενδύσεων και στην παροχή επενδυτικών συμβουλών που αφορούν κινητές αξίες και μερίδια που εκδίδονται από οργανισμούς συλλογικών επενδύσεων. Οι Α.Ε.Ε.Δ. δεν επιτρέπεται να κατέχουν κεφάλαια και χρηματοπιστωτικά μέσα πελατών τους.

=====

A.E.E.D. / ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

=====

CONTRACT A.E.E.Δ.

Πεζόδρομος Αίαντος 65302, Καβάλα,
Τηλέφωνο 2510-662010, 2510-662190,
URL: <http://www.contractsa.gr>,
FAX: 2510-62019
E-mail: aeed@contractsa.gr, gs@contractsa.gr

D.SMART A.E.E.Δ.

Τζανακάκη 6, Χανιά, 73134 Κρήτη
Τηλέφωνο 28210-27239
FAX: 2810-22021
E-mail: smartcha@otenet.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Πέτρος Κυριακάκης

DIALEX A.E.E.Δ.

Απόλωνος 6, 17778, Ταύρος, Αθήνα
Τηλέφωνο 210-3416840
FAX: 210-3416837
E-mail: info@dialex.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Παναγιώτης Νίκας

EUROATTICA A.E.E.Δ.

Σταδίου 7, 7ος όροφος, 10562, Αθήνα,

Τηλέφωνο 210-3256731-9, 210-3256720-9,
FAX: 210-3256730
E-mail: info@euroattica.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Ναταλία-Αντωνία
Μενεγάτου

EUROCAPITAL-ΚΟΔΡΟΣ Α.Ε.Ε.Α.

Κοραή 3, 10564, Αθήνα
Τηλέφωνο 210-3226244
FAX: 210-8949048
URL: <http://www.kodros.gr>,
E-mail: info@kodros.gr

FIRST CAPITAL Α.Ε.Ε.Α.

Βάλβη 4, 43100, Καρδίτσα
Τηλέφωνο 24410-76236
FAX: 24410-76296
E-mail: fcapital@otenet.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Χαράλαμπος Ψάθας

GAIN Α.Ε.Ε.Α.

Σοφοκλέους 5, 10559, Αθήνα
Τηλέφωνο 210-3251308
FAX: 210-3213834
E-mail: gainaeed@yahoo.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Φωτούλα Καραμπά

INTRAFIN Α.Ε.Ε.Α.

Σοφοκλέους 7-9, 10559, Αθήνα
Τηλέφωνο 210-3253045
FAX: 210-3253045
E-mail: intrafin.aeed@gmail.com
Διευθύνων Σύμβουλος: Σπυρίδων Μπονάτος

PHAROS INVESTMENT ADVISORS Α.Ε.Ε.Α.

Γρανικού 3, 15125, Μαρούσι Αθήνα
Τηλέφωνο 210-6178678
E-mail: info@pharosinv.com
Διευθύνων Σύμβουλος: Μιχαήλ Παπούλης

SIGNET Α.Ε.Ε.Α.

Περικλέους 30-32, 10562, Αθήνα
Τηλέφωνο 210-3317700
FAX: 210-3257054
E-mail: perikleous@signet.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Νικηφόρος Πασούλας

TACTIX Α.Ε.Ε.Α.

Αναβρύτων 24, 14562, Κηφισιά Αθήνα
Τηλέφωνο 210-6231774
FAX: 210-8011196
E-mail: tactix@otenet.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Καλίνα Βουρνέλη

ZACHOS Α.Ε.Ε.Α.

Σοφοκλέους Βενιζέλου 43, 14123, Λυκόβρυση
Αττικής
Τηλέφωνο 210-2836082-84
FAX: 210-2834820
E-mail: Zachosepe@hotmail.com
Διευθύνων Σύμβουλος: Δήμητρα Ζάχου

A.M. ΑΝΟΔΙΚΗ Α.Ε.Ε.Α.

Κοσμά Αιτωλού 8, 47100, Άρτα
Τηλέφωνο 26810-24000
FAX: 26810-24000
E-mail: amanodik@otenet.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Απόστολος Μίχας

ΑΝΑΞ Α.Ε.Ε.Α.

Μαρίνου Αντύπα 42, Πυλαία, 57001,
Θεσσαλονίκη,
Τηλέφωνο 2310-477477
FAX: 2310-477477
E-mail: aelde@anax.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Ευριπίδης Ζαννής

ΑΡΚΑΔΙΚΗ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Α.

Ηλιουπόλεως 109 & Ταινάρου, 17237, Δάφνη
Δήμος Αθηναίων
Τηλέφωνο 210-3239360
FAX: 210-3239363
E-mail: ibmix@otenet.gr

Διευθύνων Σύμβουλος: Μαργαρίτα
Μιχαλακοπούλου

ΔΗΡΙΣ Α.Ε.Ε.Α.

Ομήρου 41, 10672, Αθήνα
Τηλέφωνο 210-3638567
FAX: 210-3638815
E-mail: info@diris.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Γρηγόριος Σπέης

ΔΙΟΝΥΣΟΣ Α.Ε.Ε.Α.

Υψηλάντη 18, 14576, Διόνυσος Αθήνα
Τηλέφωνο 210-8150628
FAX: 210-8150331
E-mail: dionisae@otenet.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Ιωάννης
Χατζηνικολαΐδης

Κ. ΡΑΣΚΟΣ Α.Ε.Ε.Α.

Εθνικής Αντιστάσεως 4, 62100, Σέρρες
Τηλέφωνο 23210-53600, 23210-53700
FAX: 2310-57509
URL: <http://www.kodros.gr>,
E-mail: raskos@otenet.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Κωνσταντίνος Ράσκος

ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΗ Α.Ε.Ε.Α.

Λεωφόρος Χαλανδρίου 6 (2ος όροφος), 15343,

Αγία Παρασκευή Αττικής
Τηλέφωνο 210-6666123
FAX: 210-6668860
E-mail: mesogiakiaeed@ath.forthnet.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Ιωάννης Πολυχρονίου

N. ΚΥΡΑΖΟΓΛΟΥ Α.Ε.Ε.Α.

Αγίου Γεωργίου 18, 69100, Κομοτηνή
Τηλέφωνο 25310-29279, 25310-71919
FAX: 25310-81300
E-mail: nikkyra@hotmail.com
Διευθύνων Σύμβουλος: Νικόλαος Κυράζογλου

ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ (P&P) FINANCIAL SERVICES

Τσιμισκή 17, 54624, Θεσσαλονίκη
Τηλέφωνο 2310-231338
FAX: 2310-223935
E-mail: aeed@p-p.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Γεώργιος Παπαδάκης

ΠΡΑΞΙΤΕΛΗΣ Α.Ε.Ε.Α.

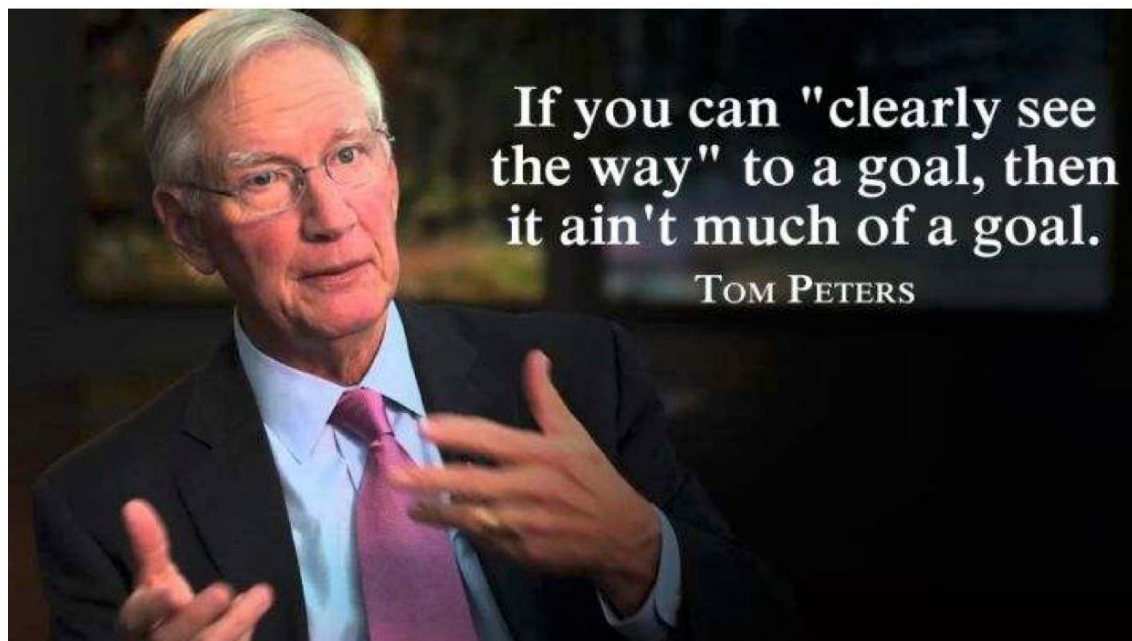
Αρήτης 60 Παγκράτι, 11633 Αθήνα
Τηλέφωνο 210-7524400
FAX: 210-7524403
E-mail: prax@aeed.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Πραξιτέλης Βασιλακόπουλος

ΣΤΑΝΤΑΡ Α.Ε.Ε.Α.

Μεραρχίας 30 (Στοά Πάνθεον), 61122, Σέρρες
Τηλέφωνο 23210-98250
FAX: 23210-98257
E-mail: standser@otenet.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Αθανάσιος Αγγούσης

ΤΡΙΑΙΝΑ Α.Ε.Ε.Α.

Μαυροματαίων 2α, 10682, Αθήνα
Τηλέφωνο 210-8256973, 210-8256974
FAX: 210-8215742 E-mail: tri-aeed@otenet.gr
Διευθύνων Σύμβουλος: Ρήγας Αναστασίου



Ένωση Πιστοποιημένων Αναλυτών (Ε.Ε.Π.Α.Μ.Α.)

Η Ένωση Πιστοποιημένων Αναλυτών (Ε.Ε.Π.Α.Μ.Α.) ιδρύθηκε το 2002, και είναι η επαγγελματική ένωση των πιστοποιημένων χρηματοοικονομικών αναλυτών και διαχειριστών χαρτοφυλακίου. Για να γίνει κάποιος μέλος μας, απαραίτητη προϋπόθεση είναι μεταξύ άλλων να έχει πιστοποιηθεί είτε από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς (Ε.Κ.) / Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ), είτε από τη Διεθνή Συνομοσπονδία Ενώσεων Αναλυτών (ΑCΠΙΑ) και/ή την Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Ενώσεων Χρηματοοικονομικών Αναλυτών (ΕFFAS) με τις διεθνείς επαγγελματικές πιστοποιήσεις CEFA και CIIA.

Η Ένωσή μας είναι μέλος της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας Ενώσεων Χρηματοοικονομικών Αναλυτών (ΕFFAS), η οποία συμμετέχει σε διάφορες ομάδες εργασίας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, της Ευρωπαϊκής Αρχής Κινητών Αξιών και Αγορών (ΕSMA) και άλλους διεθνείς οργανισμούς σε συμβουλευτικό ρόλο σχετικά με θέματα νομοθεσίας ,auditing , κανονιστικής συμμόρφωσης του χρηματοοικονομικού κλάδου, καθώς και των IFRS.

Οι πιστοποιημένοι αναλυτές αποτελούμε μια ομάδα με υψηλή κατάρτιση, εξειδίκευση και εμπειρία, καθώς οι περισσότεροι είμαστε κάτοχοι μεταπτυχιακών τίτλων σε σχετικά αντικείμενα και έχουμε μακροχρόνια εργασιακή εμπειρία σε παρεμφερή αντικείμενα. Επίσης είμαστε υποχρεωμένοι από τη νομοθεσία (Ν. 2836/2000, Άρθρο 4 & Ν. 3606/2007, Άρθρο 14), πέρα από την κατοχή πτυχίου τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, τη σχετική εργασιακή εμπειρία, και τη γνώση ξένων γλωσσών να πιστοποιηθούμε μέσω επίπλων και πολυεπίπεδων εξετάσεων από την Ε.Κ./ΤτΕ, για να μπορούμε να ασκούμε το επάγγελμά μας.

Είμαστε δηλαδή, ένα αυστηρά εποπτευόμενο επάγγελμα με ιδιαίτερα υψηλό επίπεδο, ενώ οι αναλυτές είναι οι υψηλότερα αμειβόμενοι στον χώρο της χρηματοοικονομικής στις ΗΠΑ και την ΕΕ.

Η ΕΕΠΙΑΜΑ εκπροσωπεί στην Ελλάδα δύο από τις κορυφαίες επαγγελματικές πιστοποιήσεις αναλυτή διεθνώς , τα διπλώματα CIIA® (Certified International Investment Analyst®) και CEFA® η Ελληνική Ένωση Πιστοποιημένων Αναλυτών (HACSA) σε συνεργασία με κρατικά Πανεπιστήμια.

Οι κάτοχοι του πιστοποιητικού CIIA® λαμβάνουν εξαίρεση από τις επαγγελματικές εξετάσεις Πιστοποίησης 1) Αναλυτή, 2) Διαχειριστή Χαρτοφυλακίου και 3) Επενδυτικού Συμβούλου Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς / Τράπεζας Ελλάδος και πλήθος εξαιρέσεων επαγγελματικών εξετάσεων διεθνώς, και στην Αγγλία (FSA). Οι κάτοχοι CEFA® λαμβάνουν εξαίρεση από τις επαγγελματικές εξετάσεις Πιστοποίησης 1) Διαχειριστή Χαρτοφυλακίου και 2) Επενδυτικού Συμβούλου Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς / Τράπεζας Ελλάδος και πλήθος εξαιρέσεων επαγγελματικών εξετάσεων διεθνώς, ενώ έχουν επίσης τις προαναφερόμενες αναγνωρίσεις και στις Ευρωπαϊκές χώρες (ΕSMA) και στην Βρετανία (FSA).

Η HACSA διοργανώνει και συμμετέχει σε εκδηλώσεις , ημερίδες και εκπαιδευτικά courses για την εκπλήρωση των στόχων της και την προαγωγή της γνώσης στον χρηματοοικονομικό τομέα τόσο για τους επαγγελματίες του χώρου όσο και για το επενδυτικό κοινό, ενώ τα μέλη της έχουν συνεχή εκπαίδευση και επιμόρφωση με παρεμβάσεις σε θεσμικά, νομικά, κανονιστικά, ζητήματα του χρηματοοικονομικού χώρου, αλλά και για την τη θεσπίση κωδικα δεοντολογιας για την ασκηση του επαγγελματος του αναλυτη και την συνεργασία με άλλους φορείς και θεσμικούς της κεφαλαιαγορας,

Τα μέλη του ΔΣ και τα αναπληρωματικά είναι οι:

Πάνος Δάντης, Σοφία Μαργαρίτη , Παναγιώτης Αλεξόπουλος, Νίκος Κεφαλληναιός, Δημήτρης Μέξης, Σέργιος Μελαχροινός , Χριστόφορος Μακρυνάς , Βικτώρας Δημητρίου , Γεώργιος Αργύρης , Γεώργιος Κουμής.

To Financial Planning

είναι η διαδικασία της επίτευξης των στόχων ζωής μιας οικονομικής μονάδας (οικογένειας ή εταιρείας) μέσω της ορθής διαχείρισης των οικονομικών τους.

Τομείς εφαρμογής του Financial Planning:



Τα βήματα του Financial Planning:



Ο επαγγελματίας Financial Planner:

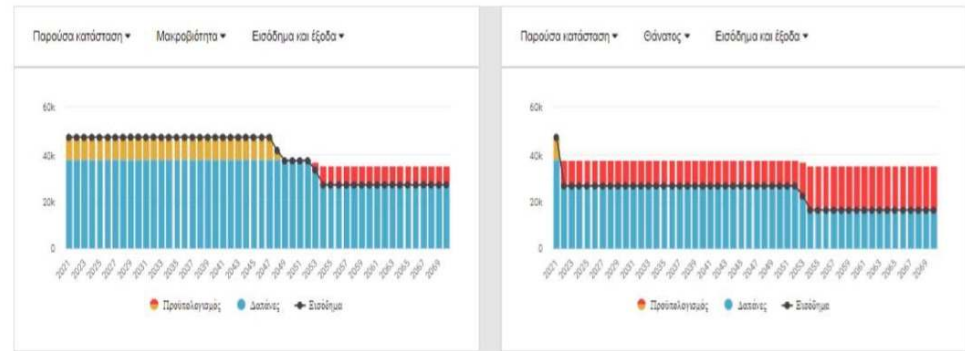
STEP 01 συλλέγει και αναλύει στοιχεία σχετικά με τα έσοδα / έξοδα, τα φορολογικά, τις ασφαλιστικές καλύψεις, τα συνταξιοδοτικά δεδομένα του πελάτη, το ύψος της ακίνητης περιουσίας, τις επενδύσεις και άλλες πληροφορίες σχετικές με τη γενική οικονομική κατάσταση του πελάτη..

STEP 02 καταγράφει τους προσωπικούς και οικονομικούς του στόχους, τις ανάγκες και τις προτεραιότητες του και τον καλεί να τους ιεραρχήσει προκειμένου να δοθεί προτεραιότητα στα σημαντικά.

STEP 03 καταχωρεί όλα τα δεδομένα σε ένα λογισμικό (εφόσον χρησιμοποιεί ένα τέτοιο ο Financial Planner, αλλιώς σε ένα excel) & τα αναλύει, ώστε να εντοπίσει τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία στην οικονομική κατάσταση του πελάτη, πάντοτε σε σχέση με τους στόχους – επιθυμίες που μας έχει εκφράσει.

Παραδείγματος χάριν:

α) Ποια είναι η οικονομική κατάσταση της οικογένειας σήμερα που ο πελάτης μας είναι παραγωγικός και εν ζωή και τι κενά δημιουργούνται σε περίπτωση που «φύγει» από κοντά τους? Στο δεξί διάγραμμα είναι εμφανές το κενό του εισοδήματος που δημιουργείται!



β) Ποιο είναι το οικονομικό κενό που θα δημιουργηθεί και που χρειάζεται να καλύψει ο πελάτης κατά την συνταξιοδότηση?



μελετά τις διάφορες πιθανές επιλογές – λύσεις, σε προϊόντα και στρατηγικές εκτιμά τις εναλλακτικές λύσεων προκειμένου να παρουσιάσει ένα ολοκληρωμένο σχέδιο προτάσεων, αναφορικά με τις ανάγκες του πελάτη. επιλέγει την στρατηγική που θα προτείνει προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι του πελάτη.

STEP 04 κατανοεί όχι μόνο την τρέχουσα οικονομική κατάσταση του πελάτη αλλά και τι ακριβώς θέλει για το μέλλον το δικό του και της οικογένειάς του και βάσει αυτών δημιουργεί μία ολοκληρωμένη Οικονομική Μελέτη.

Η μελέτη αυτή απαντά στην ερώτηση...

How much is enough?

Ποια είναι η τρέχουσα χρηματοοικονομική σας κατάσταση;

Σε αυτόν το τμήμα της μελέτης, θα σας δείξουμε πως διαμορφώνεται η τρέχουσα χρηματοοικονομική σας κατάσταση.

Ποιο είναι το εισόδημα και οι υποχρεώσεις σας για το 2021;

Παρακάτω μπορείτε να δείτε την σύνθεση του ετήσιου εισοδήματός σας το 2021.

Τύπος εισοδήματος	Ποσό
Ακίνητη περιουσία - Εισόδημα από ενοίκιο	€ 2.400,00
Ελεύθερος επαγγελματίας Σύζυγος	€ 20.000,00
Υπάλληλος	€ 25.000,00
Συνολικό ετήσιο εισόδημα	€ 47.400,00

Το μέσο μηνιαίο εισόδημά σας το 2021 είναι € 3.950,00

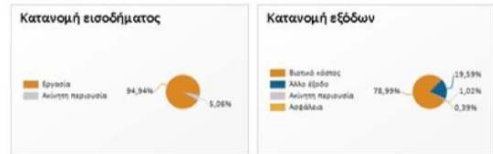
Από το εισόδημά σας, αφαιρείται τα έσοδά σας. Αυτά τα έσοδα περιλαμβάνουν φόρους, πάγες χρεώσεις και άλλα. Τα έσοδά σας το 2021, θα είναι:

Τύπος εσόδου	Ποσό
Ακίνητη περιουσία	€ 388,00
Ασφάλεια κατοικίας	€ 150,00
Βιοτικό κόστος	€ 30.900,00
Ενοίκιο	€ 4.800,00
ΕΦΚΑ Σύζυγος	€ 2.640,00
Συνολικά ετήσια έσοδα	€ 37.978,00

Οι μέσες μηνιαίες δαπάνες σας το 2021 είναι € 3.164,83

Το ποσό που απομένει μετά την αφαίρεση όλων των εσόδων, ονομάζεται υπόλοιπο προϋπολογισμού.

Συνολικό ετήσιο εισόδημα	€ 47.400,00
Συνολικά ετήσια έσοδα	€ 37.978,00
Συνολικό υπόλοιπο προϋπολογισμού ανά έτος	€ 9.422,00



Το υπόλοιπο προϋπολογισμού σε αυτό το σενάριο ανά μήνα το 2021 είναι € 785,17

Προσωπική Οργανωτική Σύμβαση για Φεβρουάριο 2021

Την μελέτη αυτή παρουσιάζει ο Financial Planner στον πελάτη μαζί με τις προτεινόμενες λύσεις. Από κοινού με τον πελάτη, εφαρμόζουν στην πράξη την οικονομική στρατηγική.

STEP 05 Το τελευταίο στάδιο στη διαδικασία Financial Planning είναι η **περιοδική ανασκόπηση** και αν είναι απαραίτητο, ο **ανασχεδιασμός** του προγράμματος. Η διαδικασία εφαρμογής παρακολουθείται συνεχώς στενά για να διασφαλιστεί η ευθυγράμμιση με τους στόχους του. Περιοδικές αναθεωρήσεις γίνονται για να ελεγχθούν οι αποκλίσεις ή οι αλλαγές στην οικονομική κατάσταση του πελάτη. Αν υπάρχουν σημαντικές αλλαγές τότε η οικονομική στρατηγική και οι στόχοι αναθεωρούνται αναλόγως. Πιθανώς σε ορισμένες περιπτώσεις και να χρειαστεί να αναπροσαρμοστεί τελείως ο αρχικός σχεδιασμός, αφού συχνά ενδογενείς προσωπικοί παράγοντες δημιουργούν νέα δεδομένα..

Το Δ. Σ.

ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ SQF3 – SQF4
 ΤΟΥΡΝΑΤΖΗΣ ΛΟΥΚΑΣ SQF3 – SQF4
 ΣΑΛΑΜΟΥΡΑ ΟΛΓΑ SQF3 – SQF4
 ΣΤΟΥΡΓΙΩΤΟΥ ΕΥΦΡΟΣΥΝΗ SQF3, SQF4
 ΧΑΤΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ SQF3, SQF4

Τα Ιδρυτικά Μέλη

ΒΑΣΙΛΑΚΗ ΑΛΕΞΙΑ SQF3 – SQF4
 ΚΑΤΣΑΜΠΕΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
 ΚΩΛΕΤΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ SQF3
 ΜΑΡΙΝΟΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ SQF3 – SQF4
 ΟΙΚΟΝΟΜΑΚΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ SQF3 – SQF4
 ΧΡΗΣΤΟΔΟΥΛΑΤΟΥ ΡΙΤΑ SQF3 – SQF4

Τα Μέλη της Ένωσης

ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
 ΑΠΟΣΤΟΛΙΩΤΗΣ ΛΑΜΠΡΟΣ SQF3
 ΑΣΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ SQF3 – SQF4
 ΒΕΛΩΝΑ ΣΠΥΡΙΔΟΥΛΑ
 ΓΑΛΑΝΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
 ΓΙΑΝΝΑΡΗ ΕΦΗ
 ΓΙΑΝΝΟΥΤΣΟΣ ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ
 ΓΡΗΓΟΡΟΠΟΥΛΟΥ ΘΕΟΔΩΡΑ
 ΓΡΙΒΑ ΔΙΝΑ
 ΔΑΜΑΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ SQF3
 ΔΕΛΗΓΙΑΝΝΗΣ ΘΗΛΕΜΑΧΟΣ SQF3
 ΔΙΑΚΟΓΙΑΝΝΗ ΧΡΙΣΤΙΝΑ
 ΖΑΟΥΤΣΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ SQF3 – SQF4
 ΖΩΓΡΑΦΑΚΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ
 ΖΕΡΜΠΙΝΗ ΕΙΡΗΝΗ SQF3
 ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ SQF3
 ΚΑΡΟΥΤΣΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ SQF3
 ΚΑΣΙΩΤΗΣ ΘΕΜΕΛΙΟΣ
 ΚΑΤΣΑΜΠΕΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
 ΚΟΜΠΟΓΙΑΝΝΗ ΑΝΝΑ
 ΚΟΤΖΙΑ ΧΡΥΣΑ
 ΚΟΥΡΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ SQF3 – SQF4
 ΚΥΡΙΑΚΙΔΗ ΙΩΑΝΝΑ
 ΛΑΜΠΡΟΠΟΥΛΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ

Πρόεδρος
 Αντιπρόεδρος
 Γραμματέας
 Ταμίας
 Υπ. Μελών & Επικοινωνίας

ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΔΗΜΗΤΡΗΣ
 ΚΟΚΟΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ SQF3 – SQF4
 ΜΑΓΚΑΦΩΣΗΣ ΝΙΚΟΣ
 ΜΕΤΡΙΝΟΣ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ
 ΣΑΝΤΑΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ

ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΥΛΟΣ
 ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ SQF3
 ΒΑΖΑΝ ΛΙΥΣ SQF3 – SQF4
 ΒΕΝΕΤΙΚΙΔΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ SQF3 – SQF4
 ΓΕΩΡΓΟΥΛΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ SQF3
 ΓΙΑΝΝΙΚΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
 ΓΟΥΡΓΟΥΛΗ ΘΕΟΔΩΡΑ SQF3
 ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΓΙΑΝΝΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ
 ΔΑΡΖΕΝΤΑΣ ΛΟΥΚΑΣ SQF3 – SQF4
 ΔΕΔΕ ΑΝΝΑ
 ΔΗΜΑΡΧΙΑΔΗΣ ΚΛΗΜΗΣ SQF3 – SQF4
 ΕΠΙΤΡΟΠΑΚΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ
 ΖΑΧΑΡΟΠΟΥΛΟΥ ΝΑΤΑΣΣΑ
 ΖΕΡΒΟΥΔΑΚΗ ΣΟΦΙΑ SQF3 – SQF4
 ΘΕΟΔΟΣΟΠΟΥΛΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ SQF3 – SQF4
 ΚΑΠΕΛΛΑΣ ΠΕΤΡΟΣ
 ΚΑΡΥΤΙΝΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ SQF3 – SQF4
 ΚΑΣΤΑΝΑΚΗΣ ΚΩΣΤΑΣ SQF3 – SQF4
 ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗ ΚΑΛΛΙΑ
 ΚΟΙΛΙΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ SQF3
 ΚΟΤΣΑΡΗ ΕΥΔΟΞΙΑ SQF3 – SQF4
 ΚΟΥΤΣΟΥΛΙΕΡΗ ΓΕΩΡΓΙΑ SQF3 – SQF4
 ΛΑΜΠΑΔΙΑΡΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ
 ΛΕΚΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

Η Ένωση των Ελλήνων Financial Planners

Για όλους αυτούς τους λόγους, πριν από 10 χρόνια ιδρύσαμε την HFPA!

Όραμά μας κάθε οικονομική οντότητα (οικογένεια ή εταιρεία) να αποκτήσει το δικό της Χρηματο/Οικονομικό Σχέδιο, με στόχο ένα καλύτερο Χρηματο/Οικονομικό μέλλον!
 Για να επιτευχθεί αυτό το όραμα χρειάζονται καταρτισμένοι επαγγελματίες, χρειάζονται

Financial Planners!

Στο πλαίσιο αυτό, το 2019 η Ένωσή μας κατέληξε σε **δύο συμφωνίες – σταθμούς**:

Η **πρώτη**, αφορά την αποκλειστική συνεργασία της Ένωσης με το Ε.Ι.Α.Σ. για τις Ευρωπαϊκές Πιστοποιήσεις Financial Planning SQF4, SQF5, SQF6 υπό την αιγίδα της Eficert και την Ακαδημαϊκή υποστήριξη του ΠΑ.ΠΕΙ. Στόχος η συνεχής κατάρτιση και ενημέρωση των μελών μας για την καλύτερη ανταπόκρισή τους στις ανάγκες του σημερινού πελάτη.

Η **δεύτερη**, εξίσου σημαντική, αφορά την αποκλειστική χρήση του λογισμικού της εταιρείας Figlo για την Ελλάδα και την Κύπρο. Στόχος αυτής της συμφωνίας, είναι τα μέλη μας να έχουν ένα πολύ δυνατό εργαλείο, το οποίο χρησιμοποιείται ευρέως στις ανεπτυγμένες χώρες του κόσμου, με σκοπό να τα βοηθήσει στην πιο εμπειριστατωμένη αποτύπωση και ανάλυση των οικονομικών δεδομένων του πελάτη καθώς και στην δημιουργία μιας πιο ολοκληρωμένης Χρηματοασφαλιστικής μελέτης.

3πλή προστασία από τον Covid-19 με Rapid Test & θερμομέτρο υπερύθρων



ΔΙΒΑΔΑΣ ΣΩΚΡΑΤΗΣ
ΜΑΚΑΡΟΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΜΑΡΚΟΥΛΙΔΑΚΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ SQF3 – SQF4
ΜΑΥΡΙΔΟΥ ΕΡΜΟΦΙΛΗ SQF3
ΜΠΙΡΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ SQF3 – SQF4
ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΜΑΡΙΑ SQF3 – SQF4
ΠΑΝΟΥΣΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΙΩΑΝΝΑ SQF3
ΠΑΡΑΣΚΑΚΗΣ ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ SQF3 – SQF4
ΠΑΤΣΑΤΖΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ SQF3
ΠΕΤΡΟΧΕΙΛΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ SQF3
ΠΟΥΛΗΣ ΦΩΤΗΣ SQF3 – SQF4
ΠΡΕΚΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ SQF3
ΣΑΛΑΜΟΥΡΑ ΟΛΓΑ SQF3 – SQF4
ΣΠΑΝΤΙΔΟΥ ΒΙΒΕΤΤΑ SQF3 – SQF4
ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ SQF3 – SQF4
ΣΥΚΟΒΑΡΗΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ SQF3 – SQF4
ΣΥΜΠΕΡΑΣ ΠΑΥΛΟΣ SQF3 – SQF4
ΤΣΙΩΜΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ SQF3 – SQF4
ΦΑΡΜΑΚΗΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
ΦΟΥΡΤΟΥΛΑΚΗ ΙΩΑΝΝΑ
ΧΑΡΙΣΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΧΑΤΖΗΘΕΟΔΟΣΙΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ SQF3 – SQF4

ΛΟΥΤΡΑΡΗ ΜΥΡΤΩ SQF3
ΜΑΚΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΜΑΥΡΟΜΑΤΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ
ΜΟΥΚΙΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ SQF3
ΜΩΡΑΪΤΗΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ SQF3 – SQF4
ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ SQF3
ΠΑΠΑΔΑΚΟΥ ΛΕΝΑ SQF3 – SQF4
ΠΑΠΑΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΣΠΥΡΟΣ SQF3 – SQF4
ΠΑΤΕΡΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΠΕΤΡΟΧΕΙΛΟΥ ΑΝΝΑ SQF3
ΠΛΑΥΤΑΡΙΑΣ ΑΝΔΡΕΑΣ SQF3
ΠΟΥΡΛΙΔΑΣ ΘΩΜΑΣ SQF3
ΠΡΟΕΣΤΑΚΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ SQF3
ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ ΜΑΡΙΑ
ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ SQF3 – SQF4
ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ
ΣΥΜΕΩΝΙΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ SQF3 – SQF4
ΤΕΝΤΖΕΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ SQF3
ΤΣΟΥΓΙΑΝΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ SQF3
ΦΙΛΟΣ ΑΛΚΙΒΙΑΔΗΣ
ΦΩΤΙΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ SQF3
ΧΑΡΤΑΛΟΣ ΧΡΥΣΟΣΤΟΜΟΣ SQF3 – SQF4
ΧΟΝΔΡΟΝΙΚΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

* European Certified Intermediary SQF3 - efcert

* European Certified Adviser SQF4 – efcert

Για όποιον επιθυμεί είτε να γίνει μέλος της HFPA, είτε να γνωρίσει τις υπηρεσίες και τα οφέλη του Financial Planning μπορεί να επικοινωνήσει στο info@hfpa.gr ή να επισκεφθεί το site της Ένωσης hfpa.gr

1 Διαγνωστικό
ΤΕΣΤ ΑΝΤΙΓΟΝΟΥ

2 Διαγνωστικό
ΤΕΣΤ ΑΝΤΙΣΩΜΑΤΩΝ

Γνωστοποίηση στον ΕΟΦ - Διενεργείται από τον ΕΟΔΥ



3 Θερμόμετρο
μετώπου υπερύθρων



ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΓΓΥΗΣΗ ΟΛΛΑΝΔΙΚΗΣ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑΣ

ΑΜΕΣΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΤΗΤΑ: 210 9400 133
info@aratosmedica.com



Aratos
Medica



VIRTUS CAPITAL Ltd

Res, Non Verba

N.E.A.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ & ΤΙΜΕΣ από την
ΝΕΟΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΩΝ
ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΑΓΟΡΑ του Χ.Α.Κ.

E.C.M. news by Capital Markets Experts S.A.



ΓΕΩΡΓΙΟΣ Γ. ΓΙΑΓΚΟΥ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ Δικηγόροι – Νομικοί Σύμβουλοι

Αγαπητοί κύριοι,

- Τα δικηγορικά γραφεία “ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Γ. ΓΙΑΓΚΟΥ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ” με την 15ετή παρουσία τους στην Ελλάδα, με γραφεία σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη αλλά και με δίκτυο συνεργατών δικηγόρων και δικαστικών επιμελητών σε όλη την χώρα, είναι σε θέση να σας προσφέρουν νομικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, ιδίως στον τομέα της διεκδίκησης οφειλών από εμπορική αιτία.
- Οι συνεργαζόμενοι δικηγόροι μας, με 10ετή και πλέον εμπειρία στην εξωδικαστική και δικαστική επίλυση διαφορών, είναι σε θέση να διεκπεραιώνουν με επαγγελματισμό και υψηλή νομική κατάρτιση απαιτητικές διαπραγματεύσεις, να συνάπτουν εξωδικαστικούς συμβιβασμούς όταν το συμφέρον του εντολέα – πελάτη το επιβάλλει καθώς και να προβαίνουν σε όλες τις απαραίτητες δικαστικές ενέργειες για την προάσπιση των συμφερόντων του, λαμβάνοντας πάντοτε υπ’ όψιν την φύση και την ιδιαιτερότητα της κάθε υπόθεσης.

Τα γραφεία μας για την καλύτερη ενημέρωση και πορεία των ανατεθεισών υποθέσεων χρησιμοποιούν εξειδικευμένο λογισμικό πρόγραμμα software, το οποίο δίνει την δυνατότητα στον εκάστοτε

πελάτη να έχει άμεση ενημέρωση και πλήρη εικόνα της υποθέσεώς του, σε κάθε στάδιο αυτής.

Στο πλαίσιο αυτό και ανάλογα με τις ανάγκες και τις απαιτήσεις της κάθε υπόθεσης, οι δικηγόροι των γραφείων μας προβαίνουν - κατά περίπτωση - στις παρακάτω εξωδικαστικές και δικαστικές ενέργειες :

➤ **Εξωδικαστική διεκδίκηση των απαιτήσεων :**

- 1) Τηλεφωνικές οχλήσεις
- 2) Έγγραφες οχλήσεις μέσω συστημένης ταχυδρομικής επιστολής
- 3) Κατάρτιση και κοινοποίηση με δικαστικό επιμελητή εξωδίκων
- 3) Κατάρτιση ιδιωτικών συμφωνητικών συμβιβαστικής επίλυσης της εκάστοτε διαφοράς
- 4) Έλεγχος πιστοληπτικής ικανότητας του εκάστοτε οφειλέτη μέσω ενημερωμένου δελτίου πληροφοριών οικονομικής συμπεριφοράς
- 5) Έλεγχος τίτλων ιδιοκτησίας κινητής και ακίνητης περιουσίας του εκάστοτε οφειλέτη

Η παρακολούθηση των υποθέσεων γίνεται ανά τακτά χρονικά διαστήματα ώστε οι δικηγόροι μας να σχηματίσουν το γρηγορότερο δυνατό εικόνα για τον κάθε οφειλέτη, και έτσι είτε να συνεχίσουν την εξωδικαστική προσπάθεια διευθέτησης της διαφοράς (όπου αυτό είναι εφικτό και ωφέλιμο), είτε να σας προτείνουν την δικαστική, ως την μόνη οδό προς επίλυση της διαφοράς.

➤ **Δικαστική διεκδίκηση των απαιτήσεων :**

- 1) Αιτήσεις ασφαλιστικών μέτρων – Προσωρινές διαταγές
- 2) Αγωγές
- 3) Διαταγές πληρωμής
- 4) Εγκλήσεις
- 5) Επιβολή μέτρων αναγκαστικής εκτέλεσης

Σημειωτέον ότι τα δικηγορικά γραφεία " ΓΕΩΡΓΙΟΣ Γ. ΓΙΑΓΚΟΥ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ " εξειδικεύονται και στην παροχή νομικών συμβουλών και εν γένει υπηρεσιών προς ελληνικές εταιρείες, αφορώσες στην εύρυθμη λειτουργία τους (όπως π.χ. : τήρηση βιβλίων πρακτικών γενικών συνελεύσεων & διοικητικού συμβουλίου, κατάρτιση συμβάσεων, αγοραπωλησία μετοχών και ακινήτων, αξιολόγηση επενδύσεων και

εξαγορά εταιρειών, παροχή υπηρεσιών διαμεσολάβησης μεταξύ φυσικών ή νομικών προσώπων κλπ.)

Η άρτια υλικοτεχνική μας υποδομή, οι εξειδικευμένοι και άριστα καταρτισμένοι δικηγόροι των γραφείων μας, η μακρά εμπειρία μας από πολυετείς συνεργασίες με μεγάλους πελάτες τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό και το εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών μας (δικηγόρων - δικαστικών επιμελητών) σε όλη την επικράτεια, εγγυώνται την παροχή νομικών υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, τόσο σε επίπεδο συμβουλευτικό όσο και σε επίπεδο δικαστηριακής πράξης.

➤ **Αρχή του γραφείου μας είναι Καμία Είσπραξη – Καμία Αμοιβή.**

Αυτό δίνει την δυνατότητα στον εντολέα μας, να παραδώσει τις υποθέσεις του στο γραφείο μας για εξωδικαστική επίλυση χωρίς ΚΑΜΙΑ απολύτως χρέωση, εάν το αποτέλεσμα είναι αρνητικό.

Σε περίπτωση είσπραξης οφειλής, τότε αμοιβόμαστε με βάση το ποσοστό που έχει συμφωνηθεί μαζί σας εγγράφως, επί των εισπραχθέντων ποσών και μόνο.

Όλα τα έξοδα, αμοιβές που αφορούν δικαστικές ενέργειες, θα συμφωνούνται εκ των προτέρων και μόνο με εντολή δική σας θα προβούμε σε αυτές.

- Σκόπος μας δεν είναι μόνο η είσπραξη , αλλά και η συνέχεια συνεργασίας του εντολέα μας με τον οφειλέτη πελάτη του. Γι' αυτόν τον λόγο η εξειδίκευση των δικηγόρων μας και η πολυετή εμπειρία τους στον τομέα της διαχείρισης εμπορικών οφειλών, εγγυάται και προασπίζει την συνεργασία όλων των μερών.

Είμαστε στην διάθεσή σας για οποιαδήποτε απορία – ερώτηση.

Με εκτίμηση
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΓΙΑΓΚΟΥ
Δικηγόρος Αθηνών

Λεωφ. Βασιλίσσης Αμαλίας 42, 3ος όροφος
Πλάκα- ΑΘΗΝΑ ΤΚ: 10558
Τηλ: 0030-2103646650,
Email: methenitis@gyc.gr , www.gyc.gr,
www.gyiangou.com.cy



GEORGE YIANGOU CORPORATE SERVICES

Η GY Corporate εταιρεία παροχής υπηρεσιών σε συνεργασία με ένα από τα πιο έγκυρα και έμπειρα δικηγορικά γραφεία στην Κύπρο, την GEORGE YIANGOU LLC, καθώς επίσης και με συνεργάτες νομικούς, φοροτεχνικούς και οικονομολόγους στην Ελλάδα, παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες για επιχειρηματίες, σχετικά με την ίδρυση / σύσταση, διαχείριση, νομική και λογιστική υποστήριξη Κυπριακών, Ελληνικών, Αγγλικών και άλλων αλλοδαπών εταιρειών, κάθε μορφής και σχήματος.

Η συνεργασία με έγκριτους φοροτεχνικούς δίνει την δυνατότητα στους πελάτες της να έχουν συγκεντρωμένες τις υπηρεσίες που χρειάζονται άμεσα και έγκυρα.

Η GY Corporate με γνώμονα τις απαιτήσεις της σύγχρονης κοινωνίας για άμεσες λύσεις και τις δυσκολίες των καιρών που κάθε επιχειρηματίας αντιμετωπίζει, διασφαλίζει τις καλύτερες δυνατές λύσεις χωρίς γκρίζες ζώνες παραθέτοντας τους κινδύνους αλλά και τα οφέλη που κάθε επιχειρηματίας οφείλει να γνωρίζει.

Οι άνθρωποί μας είναι έτοιμοι να σας ακούσουν με προσοχή και να σας παρουσιάσουν τις όποιες εναλλακτικές λύσεις και ευκαιρίες υπάρχουν, σε Ελλάδα, Κύπρο, Ρωσία, Τουρκία και αλλού.

Η εξειδίκευση και η εμπειρία των 34άρων και πλέον ετών της δικηγορικής εταιρείας GEORGE YIANGOU LLC, στην ίδρυση, την οικονομική διαχείριση και την νομική υποστήριξη Κυπριακών εταιρειών, έχει επιβραβευτεί από την εμπιστοσύνη και αποδοχή εκατοντάδων Ελλήνων επιχειρηματιών.

Σας καλούμε και σας προσκαλούμε να μας γνωρίσετε και να συζητήσουμε τα όποια σχέδιά σας στα γραφεία μας στην Αθήνα ή στην Λευκωσία.

Με εκτίμηση

Αναστάσιος Μεθενίτης

Λεωφ. Βασιλίσσης Αμαλίας 42, 3^{ος} όροφος

Πλάκα- Αθήνα TK 10558

Τηλ: 0030-210-3646650

Email: methenitis@gyc.gr

Νίκος Μπογονικολός

Το πρώτο βιβλίο στην ελληνική γλώσσα για την επαναστατική τεχνολογία blockchain και τα κρυπτονομίσματα

η νέα οικονομία του Blockchain

Για αγορά μέσω του ηλεκτρονικού καταστήματος:
www.blockchainbook.gr

CULPANNEWS

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΜΕ ΑΠΟΨΗ

www.culpanews.gr

Organotechnica

ASK FOR A DETAILED EXPLANATION OF UNICORN 2041, BEYOND 2035, VISION 2030, SCALE UP 2025, ORGANOTECHNICA GROUP 2023 PLAN

BACK TO THE FUTURE

Contact (from Greece, Cyprus, European Union)

For information on partnership proposals, you can contact us:

tel: (+30) 210 89 74 671 - mobile: (+30) 6976 435 232

e-mail: organotechnica@icloud.com

Contact (from USA/CANADA, ASIA, AUSTRALIA, ASEAN, AFRICA -SWITZERLAND)

Πρόσβαση στη χρηματοδότηση -

Το κλειδί της ανάπτυξης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις

Κανείς δεν θα διαφωνήσει στην διαπίστωση, ότι η «επόμενη μέρα» της πανδημίας, θα είναι ιδιαίτερα θολή και ομηλώδης για την οικονομία και τις επιχειρήσεις. Οι επιπτώσεις που έχει επιφέρει η παρατεταμένη ύφεση της οικονομικής δραστηριότητας τον τελευταίο χρόνο, δημιουργεί ολόένα και περισσότερα δυσεπίλυτα οικονομικά προβλήματα στις ελληνικές επιχειρήσεις και ιδίως στις μικρομεσαίες.

Το μέγεθος αυτών των εταιρειών, αλλά και η αδυναμία γρήγορης προσαρμογής στα νέα δεδομένα, που διαμόρφωσε η πανδημία στην οικονομία, τις καθιστά ιδιαίτερα ευάλωτες.

Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ) αποτελούν την κινητήριο δύναμη της ελληνικής οικονομίας. Έχουν σημαντική συνεισφορά στο ΑΕΠ, ενώ διαδραματίζουν ιδιαίτερο ρόλο στην ενίσχυση της απασχόλησης, της ανταγωνιστικότητας και της καινοτομίας.

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο (ΕΕ-28), το 99,8% των επιχειρήσεων σε όλους τους κλάδους (εκτός από τον χρηματοπιστωτικό) είναι ΜμΕ. Αυτές οι επιχειρήσεις απασχολούν 93 εκατομμύρια εργαζόμενους, που αντιστοιχεί στο 67% της συνολικής απασχόλησης. Η πλειονότητα των ΜμΕ (93%) είναι μικρές επιχειρήσεις που απασχολούν λιγότερα από 10 άτομα.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του τελευταίου διαθέσιμου SBA Fact Sheet for Greece της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στην Ελλάδα, το πλήθος τους αγγίζει στο 99,9% του συνολικού αριθμού των επιχειρήσεων. Καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων και κλάδων. Απασχολούν το 87,3% ή 1.867.240 των εργαζομένων στις επιχειρήσεις (ο αντίστοιχος ευρωπαϊκός μέσος όρος εκτιμάται στο 66,8%). Παράγουν το 75,1% της προστιθέμενης αξίας, υπερβαίνοντας κατά πολύ τον ευρωπαϊκό μέσο όρο που βρίσκεται στο 57,4%, ενώ αντιπροσωπεύουν περίπου το 19,3% του ΑΕΠ της Ελλάδος.

Η επιβίωσή τους, ωστόσο, δεν είναι εύκολη υπόθεση στο σημερινό διεθνοποιημένο ανταγωνιστικό περιβάλλον. Απαιτούνται καινοτόμες υπηρεσίες και προϊόντα, συνεχής εκσυγχρονισμός στην παραγωγή και τη διαχείριση, υιοθέτηση προηγμένων τεχνολογιών, πρόσβαση σε σχετική πληροφόρηση και χρηματοδότηση, αξιοποίηση δεδομένων, δικτύωση και συνεργασίες. Ένα από τα βασικότερα προβλήματα των ΜμΕ, αν όχι το μεγαλύτερο, είναι αυτό της χρηματοδότησης.

Στο πλαίσιο της νέας οικονομικής πραγματικότητας που διαμορφώθηκε στη χώρα μας την τελευταία δεκαετία, οι ΜμΕ αδυνατούν πλέον να έχουν πρόσβαση στις παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης, ήτοι στον Τραπεζικό Δανεισμό.

Το πρόβλημα επιδεινώνεται ακόμη περισσότερο από τη μεγαλύτερη δυσκολία κάλυψης των πιστωτικών κριτηρίων, σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις.

Οι τράπεζες προτιμούν να χορηγούν δάνεια σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις, κυρίως όταν πρόκειται για παλιούς πελάτες με καλό ιστορικό, όταν έχουν ταμειακές εγγυήσεις ή σε επιχειρήσεις που μπορούν να ενταχθούν στα χρηματοδοτικά εργαλεία, με τα οποία περιορίζεται ο πιστωτικός κίνδυνος.

Στην Ελλάδα δυστυχώς δεν έχουν αναπτυχθεί όσο θα έπρεπε οι εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης, όπως Business Angels (Επιχειρηματικοί Άγγελοι), Venture Capitals, Crowdfunding (Χρηματοδότηση από το πλήθος).

Μια σύντομη παρουσίαση των εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης, θα μας δώσει την δυνατότητα να τις γνωρίσουμε καλύτερα και να διαπιστώσουμε πόσο αναγκαίες είναι για την επιβίωση των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων σήμερα.

Οι Business Angels (Επιχειρηματικοί Άγγελοι) είναι ιδιώτες επενδυτές που ενδιαφέρονται να επενδύσουν με ίδια κεφάλαια σε μια εταιρεία με αντάλλαγμα εταιρικό μερίδιο ή μετοχές. Επενδύουν συνήθως σε υψηλής ποιότητας επιχειρηματικές δραστηριότητες. Οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι συνήθως χρηματοδοτούν εταιρείες στα πρώτα στάδια ή και εταιρείες που θέλουν να επεκτείνουν τις επιχειρηματικές δραστηριότητές τους.

Ουσιαστικά αυτή η μορφή χρηματοδότησης αποτελεί μια εναλλακτική στρατηγική επένδυσης για τους νέους επιχειρηματίες ή επιχειρηματίες που δεν μπορούν να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση από τις Τράπεζες.

Το πρόβλημα σε αυτή την περίπτωση, ιδιαίτερα στη χώρα μας, είναι το γεγονός ότι αυτοί οι δύο παράγοντες της αγοράς (επιχειρηματίας & επενδυτής) δεν μπορούν να «συναηθούν».

Το πλεονέκτημα αυτής της χρηματοδότησης είναι ότι θα σας χρηματοδοτήσουν χωρίς προσωπικές εγγυήσεις και γρηγορότερα σε σχέση με χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς ή τα VCs.

Τα Venture Capital (VCs) είναι αρκετά γνωστά στη Ελλάδα. Τα τελευταία χρόνια έχουν κάνει αισθητή την παρουσία τους, επενδύοντας κυρίως σε νέες start-ups εταιρείες, από τον χώρο της τεχνολογίας. Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών παρέχονται από επαγγελματικά οργανωμένα funds.

Οι Venture Capitalists επενδύουν πολύ μεγαλύτερα ποσά συγκριτικά με τους Business Angels και αφού η εταιρεία έχει να επιδείξει αποτελέσματα και πρόοδο.

Επιβάλλουν κανόνες και αυστηρά χρονοδιαγράμματα, στα οποία η εταιρεία θα πρέπει να αποφέρει το επιθυμητό κέρδος για την επένδυση που χρηματοδότησαν.

Οι VCs έχουν ενεργή συμμετοχή στις αποφάσεις της επιχείρησης, αφού σταθερά προσβλέπουν στο μεγιστοποίηση του κέρδους τους και στόχος τους είναι να εξέλθουν από την επένδυση μετά το πέρας της πενταετίας.

Το crowdfunding (χρηματοδότηση από το πλήθος ή διαδικτυακή μικροχρηματοδότηση) είναι ένας νέος και ανερχόμενος τρόπος χρηματοδότησης εταιρειών που χρησιμοποιούν online πλατφόρμες για να υποβάλλουν το αίτημα για crowdfunding και να συλλέξουν κεφάλαια.

Στην Ελλάδα δεν έχει προχωρήσει ακόμη παρά τις προσπάθειες που έγιναν τα τελευταία χρόνια. Ο δημιουργός της καμπάνιας παρουσιάζει την ιδέα του απευθείας στο κοινό, καθορίζει πακέτα χρηματοδότησης τα οποία μπορεί να κυμαίνονται από ελάχιστα λιγοστά έως χιλιάδες ευρώ και προσφέρει αντίστοιχα προνόμια τα λεγόμενα «perks» ως κίνητρα για το κοινό.

Βασικό πλεονέκτημα του crowdfunding είναι ότι εκείνοι που θα επενδύσουν δεν αποκτούν μερίδιο ή μετοχές στην εταιρεία και ο επιχειρηματίας διατηρεί τον απόλυτο έλεγχο.

Τέλος οι ΜμΕ έχουν τη δυνατότητα να απευθυνθούν άμεσα στο επενδυτικό κοινό και να αναζητήσουν κεφάλαια για την ενίσχυση των αναπτυξιακών και επενδυτικών τους έργων, μέσω της χρηματιστηριακής αγοράς και ιδιαίτερα ενός Πολυμελούς Μηχανισμού Διαπραγμάτευσης της Εναλλακτικής Αγοράς (Ε.ΝΑ.- Χρηματιστηρίου Αθηνών).

Η συγκεκριμένη αγορά δίνει η δυνατότητα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες χαρακτηρίζονται από ιδιαίτερα έντονη αναπτυξιακή δυναμική και ευοίωνες προοπτικές, να αντλήσουν κεφάλαια με χαμηλό κόστος για να χρηματοδοτήσουν μελλοντικά επενδυτικά τους σχέδια. Επίσης προσφέρει μεγάλα περιθώρια ευελιξίας και ταυτόχρονα χαμηλότερο διαχειριστικό κόστος και ελαστικότερες προϋποθέσεις εισαγωγής σε σχέση με την Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών.

Η είσοδος στο Χρηματιστήριο αποτελεί πάντα μία μορφή σημαντικής χρηματοδότησης για κάθε επιχείρηση, η οποία με τον τρόπο αυτό συγκεντρώνει κεφάλαια, τα οποία θα τα χρησιμοποιήσει για την περαιτέρω ανάπτυξη της.

Σήμερα, μετά από την οικονομική και υγειονομική κρίση, για να επιβιώσει μια επιχείρηση πρέπει να είναι ανταγωνιστική και ευέλικτη. Όλες οι μορφές χρηματοδότησης έχουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Η σωστή επιλογή πρέπει να γίνει ανάλογα με τις ανάγκες της επιχείρησης. Η εύρεση χρηματοδότησης είναι μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει μια εταιρεία και δυστυχώς ένα πρόβλημα που πολλές φορές η λύση του είναι ιδιαίτερα δύσκολη.

Χρήστος Κουπελίδης, Οικονομολόγος - Συνιδρυτής & COO P&I Products & Investments | Business Management Consulting

Καινοτόμος
τεχνολογία
που σώζει ζωές!

tap2sos

Άμεση πρόσβαση σε προσωπικά σημαντικά ιατρικά στοιχεία με την ασφάλεια που εγγυάται η τεχνολογία Blockchain με ένα απλό άγγιγμα του κινητού στο μπρασελέ tap2sos!



Ένα απλό άγγιγμα μπορεί να είναι σημαντικό για τη ζωή σας ή του αγαπημένου σας προσώπου!

- Τουλάχιστον μια φορά στη ζωή σας μπορεί να συναντήσετε κάποιον συνάνθρωπό σας που να βρίσκεται σε δυσάρεστη κατάσταση και να χρειάζεται άμεση βοήθεια.
- Οι άνθρωποι που περνούν μια κρίση όπως π.χ. ένα λιποθυμικό επεισόδιο, δεν έχουν τη δυνατότητα επικοινωνίας με το περιβάλλον ώστε να μπορούν να μας ενημερώσουν για την κατάστασή τους ή αν έχουν κάποιο χρόνιο πρόβλημα υγείας.
- Υπάρχουν πολλές συσκευές στο εμπόριο αλλά **καμία δεν εγγυάται** την ασφάλεια των προσωπικών δεδομένων σας, όπως το tap2SOS.



blockchain2050
the metachain company

Επικοινωνία:

info@blockchain2050.io - <http://www.tap2sos.com>

www.blockchain2050.io

ARATOS  medica
a division of ARATOS Group



European Patent: 22-0003548092
US Patent: 16739200



Matching
The Best
Doctors
With The
Top Jobs
Wherever
They Are

Are You Considering Taking
The Big Step?

A New Way Of Living?

Are you a medical specialist?
Looking to relocate and
expand professionally?

Submit your CV today to:
doctorjobsch@icloud.com

Page 49

ΕΔΩ ΠΑΡΑΓΓΕΙΛΤΕ
www.tap2sos.com

Με τη χρήση του δικτύου
LTO NETWORK
Blockchain Platform top20

www.ltonetwork.com/use-cases/medical-bracelet-on-blockchain



HOW WE WORK



The starting point is when a candidate contacts us and sends us his or her CV.

WE SUPPORT YOU IN ALL ADMINISTRATIVE WORK.

Assist you in having your Greek qualifications certified by relevant Swiss, English or France authorities. Support your applications for any suitable roles. Assist you in your relocation.

One of our experienced Greek team members will speak to the candidate.

Short listed candidates will be contacted by our Swiss team.

An application file will be composed and a shortlist of suitable positions will be prepared.

At the same time we initiate the process of recognition Interviews by Skype followed by a visit to the preferred country when there seems to be a match.

Conclusion of a contract.



CANDIDATE QUALIFICATIONS:

At least 2 years experience as a fully specialized medical consultant.

Patient focused way of working with excellent bedside manner

Excellent German & English

Emotional Intelligence



About us



Our Mission Is To Change Lives

We provide tailor-made solutions, training and consultation services for our doctors.

We are passionate about every client and candidate and strive until the best choice takes place.

We are quality driven with a friendly team of professionals available to help you find the best solution for your personal career development.

Our professionalism and experience ensures the quality of service provided always taking into account the special needs of each doctor

~We provide tailor-made solutions, training and consultation services for our doctors.

~We are passionate about every client and candidate and strive until the best choice takes place.

~We are quality-driven, with a professional and friendly team who are available to help you to find the best solution for your personal career development and organizational needs.

~We are dedicated to the special needs of each doctor using our professionalism and experience to the established quality of service and integrity.

Contact:

doctorjobs.gr

Anna Magrioti,

697-4434797

doctorjobsch@icloud.com

«Αλυσοδεσμός» : η Ελληνική λέξη για την τεχνολογία blockchain

ΝΙΚΟΣ ΜΠΟΓΟΝΙΚΟΛΟΣ, ΙΔΡΥΤΗΣ-ΠΡΟΕΔΡΟΣ ARATOS GROUP.



Blockchain είναι μια νέα καινοτόμος τεχνολογία η οποία παρουσιάζεται ως μία δημόσια, μη δυνάμενη να τροποποιηθεί ως προς το ιστορικό της, κατανεμημένη σειρά δεδομένων, ομαδοποιημένων σε χρονικά αριθμημένα «τμήματα», «συστοιχίες» (blocks). Η πρώτη ιστορικά, εφαρμογή της τεχνολογίας πραγματοποιήθηκε στον χώρο των ψηφιακών νομισμάτων, και ήταν η περίπτωση του bitcoin. Η τεχνολογία αυτή μπορεί να εφαρμοστεί σε ένα πλήθος επιπλέον περιοχών της ανθρώπινης δραστηριότητας, όπως ενδεικτικά η καταμέτρηση ψήφων, η Παιδεία, η Υγεία, η διαφύλαξη και διαφάνεια ιστορικών, πολιτιστικών, δημοσιονομικών και άλλων αρχείων, η πιστοποίηση προϊόντων και υπηρεσιών, τα κοινωνικά δίκτυα, οι τραπεζικοί, ασφαλιστικοί, κατασκευαστικοί τομείς, η ειδησεογραφική διαφάνεια και λοιπά .

Δεδομένου ότι η Ελληνική Γλώσσα ανέκαθεν (συ-)σχετίζεται δραστικά με όλες τις Επιστήμες και όλες τις Τέχνες και Τεχνικές, σίγουρα αποτελεί ανάγκη να διερευνηθεί και να αποδοθεί και η παραπάνω νέα καινοτόμος τεχνολογία με ελληνική ορολογία.

Ακολουθώντας μία απλή διαδικασία αναλύουμε την αγγλική λέξη στα επιμέρους τμήματά της: block και chain. Τμήμα, συστοιχία και αλυσίδα. Αλυσίδα τμημάτων, αλυσίδα συστοιχιών.

Παρατηρούμε εδώ ότι δεν προκύπτει εύκολα ένας ενοποιημένος όρος όπως ο αντίστοιχος αγγλικός. Αυτό εν μέρει οφείλεται και στον αρκετά συμπλεγμένο χαρακτήρα της αγγλικής γλώσσας σε σχέση με τον υπεραναλυτικό και πολυδιάστατο χαρακτήρα της ελληνικής γλώσσας.

Ακριβώς αυτό το πολυδιάστατο και πολυμορφικό της ελληνικής γλώσσας, μας καθοδηγεί στο επιπλέον βήμα που είναι θα θεωρήσουμε τη λειτουργία των τμημάτων της αλυσίδας, την συμπεριφορά των συστοιχιών της αλυσίδας. Είναι ομαδοποιημένα, όπως προαναφέρθηκε στην αρχή του κειμένου. Ενταγμένα σε κλειστές ομάδες, δεσμευμένα. Εδώ εδράζονται και οι λέξεις-κλειδιά που μας βοηθούν: αλυσίδα, δέσμευση, δεσμός. Τα τμήματα της αλυσίδας, οι συστοιχίες αλληλοδεσμεύονται λοιπόν. Πιο συγκεκριμένα, ας δούμε λίγο την διαδικασία:

Όλα τα τμήματα/συστοιχίες που συμμετέχουν στη δημιουργία μιας αλυσίδας κατέχουν ξεχωριστά και από κοινού ταυτόχρονα ένα πανομοιότυπο αντίγραφο από ένα κοινό αρχείο. Το αρχείο αυτό δεν είναι στατικό σε περιεχόμενο, αλλά εμπλουτίζεται συνεχώς με καινούργιο περιεχόμενο. Η ειδοποιός διαφορά του αρχείου "blockchain" σε αντίθεση με οποιουδήποτε άλλο είδους αρχείο έγκειται στο ότι απουσιάζει η δυνατότητα διαγραφής δεδομένων σε αυτό. Πρόκειται λοιπόν για μια αλυσίδα νέων εγγραφών πάνω στο αρχείο αυτό, εγγραφών ομαδοποιημένων σε ομάδες που ονομάζονται τμήματα δεδομένων («datablocks»), τμήματα που αντιστοιχούν και θυμίζουν τους κρίκους μιας αλυσίδας. Και όπως οι κρίκοι μιας αλυσίδας, έτσι και αυτά τα ομαδοποιημένα δεδομένα ή αλλιώς τμήματα (blocks), συγκολλούνται χρονικά το ένα μετά το άλλο δημιουργώντας μια αλυσίδα κατασκευασμένη από κοινού.

Τι κοινό βρίσκει κανείς στα παραπάνω; Αλυσίδα, δέσμευση, συγκόλληση... «δεσμός» και πάλι λοιπόν! Τώρα δείχνουν να ξεκαθαρίζουν τα πράγματα.

Καταλήγουμε εύκολα στο ζητούμενο με βάση τα παραπάνω: Αλυσοδεσμός, κατ' αναλογία, υπό μία έννοια, με τον όρο «αλυσοδέσμιος»! Είπαμε, η ελληνική γλώσσα έχει μια μεγάλη ικανότητα να εικονοποιεί τα πάντα. Ο νέος αυτός όρος που εν τούση συντομία εισάγουμε σήμερα στο προσκήνιο της πληροφορικής τεχνολογίας εν Ελλάδι, ο «Αλυσοδεσμός», εμπιριέχει την μέθοδο της συγκεκριμένης τεχνολογίας (αλυσίδα, άλυσος) αλλά και τον τρόπο, την επιμέρους λειτουργία, τη συσχέτιση σε μοναδιαίο επίπεδο που φθάνει να συγκροτεί συνολικά ολόκληρη την αλυσίδα: ο δεσμός (η δέσμευση, η ομαδοποίηση συγκολλημένων τμημάτων, κρίκων της αλυσίδας).

SEMINAR

HYPE

TRAP

MASTERING THE HYPE TRAP

THE TITLE OF THIS SEMINAR IS INSPIRED FROM
THE BOOK OF JACKIE FENN, MARK RASKINO (GARTNER INC)
"MASTERING THE HYPE CYCLE"
BUT OUR METHODOLOGY IS PROPRIETARY

SAY NO TO HYPE DRIVEN APPROACH

THE CRUSIAL ISSUE IS INNOVATION ADOPTION BY PRESENTING
PROPRIETARY TOOLS BY ORGANOTECNICA BUSINESS CONSULTANTS

DRILL DOWN INTO THE TRADE OFFS AND AVOID THE TRAP

YOU HAVE EXPERIENCED IT BEFORE: SOMEONE MENTIONS A HOT IDEA THEY DISCOVERED AT A TRADE CONFERENCE-A NEW TECHNOLOGY, MANAGEMENT TECHNIQUE, OR BUSINESS MODEL. IT SEEMS SMART, AND IF YOU TIME IT RIGHT, MAYBE YOU'LL GET THERE BEFORE YOUR COMPETITORS CATCH ON.

BUT IF YOU ADOPT TOO EARLY YOU'LL INHERIT ALL THE PAIN AND COST OF ITS IMMATURITY. AND SOMETIMES NOT ADOPTING IS THE BEST STRATEGY

Set goals so big that you feel uncomfortable telling small-minded people.

@MurrayNewlands

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΑΥΤΟΗΓΕΣΙΑΣ, ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΓΙΑ ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ 2108974671, 6976435232, org_usa@icloud.com

=====

Στο βιβλίο του σταθμός “What Got You Here Won’t Get You There” ο Marshall Goldsmith θέτει με δραματικό τρόπο το πρόβλημα των χαρακτηριστικών ελλείψεων που εμποδίζουν την επιτυχία υποψηφίων ηγετών, που ως τώρα είχαν διακριθεί σε ρόλους που δεν έθεσαν σε δοκιμασία τα όρια των ηγετικών δυνατοτήτων τους. Το θέμα αυτό αποτελεί το κεντρικό αντικείμενο του προγράμματος μας για την Αυτό-Ηγεσία.

Η μόνη σταθερή παράμετρος στον κόσμο των επιχειρήσεων, είναι σήμερα η ΑΛΛΑΓΗ.

Ο John P. Kotter, προσφέρει μια θλιβερή δήλωση: «Είμαι εντελώς πεπεισμένος ότι οι περισσότερες οργανώσεις στερούνται σήμερα την ηγεσία που χρειάζονται. Και το έλλειμμα είναι συχνά μεγάλο. Δεν μιλώ για ένα έλλειμμα 10% αλλά 200%, 400% ή περισσότερο στις θέσεις πάνω-κάτω στην ιεραρχία».

Μπορεί το εκατό τοις εκατό να μας φαίνεται ότι είναι πολύ. Όμως ακόμα κανένας κριτικός δεν κατηγορήσε τον Kotter για υπερβολή. Καμία

αυθεντία δεν έχει κερδίσει ακόμα την θέση του αντίπαλου δέους υποστηρίζοντας το αντίθετο. Το έλλειμμα ηγεσίας γίνεται αποδεκτό ευρέως σαν πραγματικό, χωρίς να θεωρείται υπερβολή, και εύλογα.

Έτσι τι ξέρουμε εμείς; Ξέρουμε τι σκεφτόμαστε ότι οι ηγέτες πρέπει να κάνουν, ξέρουμε ότι έχουμε την εμπειρία ενός ελλείμματος ηγεσίας, και ξέρουμε ότι ένα σταθερό ρεύμα των συνταγών ηγεσίας ρέει από μια σειρά από πηγές.

Η προσέγγισή μας δεν μας λέει πολύ περισσότερα από ότι όλοι γνωρίζουμε γύρω από το τι κάνουν οι ηγέτες. Ούτε διδάσκουμε κάτι μοναδικό για αυτό που οι ηγέτες επιτυγχάνουν. Αλλά έχουμε πολλά να πούμε για το ποιοι είναι οι ηγέτες, πώς οι ηγέτες ζουν, και πώς γίνονται ηγέτες κατά πρώτο λόγο. Απορρίπτουμε τις (quick fix) προσεγγίσεις που εξισώνουν την ηγεσία μόνο με τεχνικές και τακτικές. Πάλι έτσι λανθασμένα φαίνεται, ως εάν να είμαστε αρκετά βέβαιοι, ότι ξέρουμε με τι μοιάζει η ηγεσία, και ότι μπορούμε εύκολα να συντάξουμε έναν πίνακα ελέγχου «των μυστικών, «των αδιάφευστων νόμων, και των ανάμεικτων δεικτών» που υπόσχονται να μετατρέψουν οποιοδήποτε από μας σε αποτελεσματικούς ηγέτες. Οι ιδέες μας για την ηγεσία και για το πώς βοηθάμε τους ηγέτες να αναπτυχθούν πρέπει να αναθεωρηθούν.

Κατ αρχάς κανένας δεν μπορεί να κάνει ένα άλλο πρόσωπο να αποκτήσει αυτεπίγνωση. Μέσα από διαδικασίες προσωπικής χύτευσης (Warren Bennis- Geeks & Geezers How Era Values, and Defining Moments Shape Leaders) οι ηγέτες μπορούν να σχηματοποιηθούν.

Μόνο ο καθένας χωριστά μπορεί να συγκεντρώσει τη θέληση, το θάρρος, και την τιμιότητα για να βρει τον εαυτό του.

Οι άλλοι, προπονητές, διευθυντές, φίλοι, γονείς, σύμβουλοι, - μπορούν να βοηθήσουν φυσικά, αλλά πρώτιστα διαδραματίζουν ένα ρόλο παρόμοιο με αυτόν του διευθυντή.

Η εργασία του διευθυντή είναι να δείξει με το δάχτυλο, τη φλέβα στο ορχείο και να αφήσει καθένα να σκάψει για τον εαυτό του.

Όλη η ηγεσία αρχίζει με την αυτοηγεσία και η αυτοηγεσία αρχίζει με την αυτογνωσία. Πρώτα έρχονται οι στόχοι θεμέλια και οι αξίες, μια κατανόηση των προσωπικών δυνάμεων

και των εμποδίων, μια προοπτική στον κόσμο (an outlook on the world).

Το ύψος μας, της σχηματοποίησης ηγεσίας δεν έχει να κάνει μόνο με τις τεχνικές

δεξιότητες (technical skills) ή την επαγγελματική κατάρτιση (vocational training).

Ο Peter Drucker πρωτοπόρος στις μελέτες διοίκησης και ηγεσίας για περισσότερο από πέντε δεκαετίες, έχει γράψει πειστικά στις διακλαδώσεις της μεταβαλλόμενης οικονομίας μας, ιδιαίτερα τις τεχνολογικά οδηγούμενες προσεγγίζοντας πρώτος την μετατόπιση προς μια «οικονομία της γνώσης».

Δεν ήταν τόσα πολλά έτη πριν που η εργασία για τους περισσότερους ανθρώπους συνεπαγόταν απλή εκτέλεση διαταγών και εκτέλεση των μηχανικών εργασιών.

Οι προϊστάμενοι διαμοίραζαν τους στόχους, και εκείνες τις ρουτίνες που άρμοζαν σε μια τακτική και αρκετά προβλέψιμη εταιρική ρουτίνα.

Οι ρόλοι εργασίας σήμερα έχουν γίνει κατά ένα μεγάλο μέρος απρόβλεπτοι, και η μεγάλη εικόνα είναι ασαφής, μεταβλητή και μη προβλέψιμη.

Υπάρχουν πολλοί λιγότεροι επόπτες για να δώσουν την κατεύθυνση.

Οι επιχειρήσεις έχουν συχνά -και μερικές φορές άσπλαχνα- αποφασίσει την εξάλειψη των μεσαίων στελεχών στην αναζήτηση της αποδοτικότητας.

Τα επιζώντα μεσαία στελέχη είναι αρμόδια για τα όλο και περισσότερο ευρέα μέρη του ελέγχου:

Οι περισσότεροι εργαζόμενοι γραφείου από μόνοι τους τις περισσότερες φορές αυτοοργανώνονται, ανεξάρτητα, δίνουν προτεραιότητες και προάγονται μέσω των συχνά αυτοεπιβαλλόμενων πρωτοβουλιών και ευθυνών.

Επιπλέον, σε μια ανταγωνιστικότερη και μεταβαλλόμενη με γρήγορους ρυθμούς αγορά, οι επιχειρήσεις πρέπει να αποκριθούν με συνεχώς αυξανόμενη ταχύτητα.

Αυτή η επείγουσα ανάγκη έχει αποκεντρώσει αρμοδιότητες .

Ο Drucker έχει εστιάσει στις ανθρώπινες επιπτώσεις αυτής της

μετατόπισης, όπως επίσης

και ο William Bridges (Transitions).

Οι δεξιότητες που ήταν κρίσιμες μόνο για την κορυφαία διοίκηση έχουν γίνει ουσιαστικές για τον καθένα μας.

Κανείς δεν μπορεί πλέον να πετύχει με το να ακολουθεί παθητικά τις διαταγές. Κάθε υπάλληλος είναι όλο και περισσότερο ένας αυτοδιευθυντής,

που λαμβάνει τις αποφάσεις από μέρους του/της. Επιπλέον με τον επιταχυνόμενο ρυθμό της αλλαγής, οι ρόλοι και οι στόχοι εξελίσσονται

συνεχώς και απαιτούν τη συνεχή κρίση και τη δυνατότητα να μαθαίνει κανείς ..(to learn on the fly).

ποιος αναπτύσσεται σε τέτοια περιβάλλοντα; Εκείνοι που μπορούν να μάθουν, να καινοτομούν, να ασκήσουν την καλή κρίση, να πάρουν την ευθύνη για τις ενέργειές τους, και να διατρέξουν κινδύνους.

Αυτά τα γνωρίσματα δεν είναι όπως οι τεχνικές δεξιότητες που απαιτούνται από έναν καλό δικηγόρο, ένα λογιστή, ή έναν πωλητή. Προέρχονται από την αυτοκατανόηση και όχι την απλή επαγγελματική κατάρτιση. Όπως υποστήριξε ο Drucker σε αυτό το περιβάλλον οι επιτυχείς σταδιοδρομίες δεν προγραμματίζονται. Αναπτύσσονται όταν προετοιμάζονται οι άνθρωποι για τις ευκαιρίες επειδή ξέρουν τις δυνάμεις τους, τη μέθοδο εργασίας τους, και τις αξίες τους. Φυσικά η επιτυχία σε οποιαδήποτε εργασία είναι αδύνατη χωρίς τις απαραίτητες τεχνικές ή επαγγελματικές δεξιότητες.

Αλλά ενώ κάποτε αυτές οι δεξιότητες από μόνες τους αποτελούσαν τη δύναμη η τον τύπο της επιτυχίας, οι υπάλληλοι πρέπει σήμερα επίσης να είναι σε θέση να αξιολογήσουν τις δυνάμεις τους, τις αδυναμίες, τους, το ύψος εργασίας τους που τους εξοπλίζει για ένα με γρήγορο ρυθμό συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον εργασίας.

Με άλλα λόγια πρέπει να γίνουν αυτοελεγχόμενοι και αυτοβελτιούμενοι. Όσο ο ρυθμός της κοινωνικής και εταιρικής αλλαγής επιταχύνεται, είτε στις προσωπικές, είτε στις επαγγελματικές ζωές, τα άτομα αναγκάζονται να λάβουν περισσότερες αποφάσεις και να τις κάνουν γρήγορα πράξη -με τη λιγότερη δυνατή καθοδήγηση, ελλιπείς πληροφορίες, και συχνά αντιμετωπίζουν νέα χωρίς ιστορικό προηγούμενο δεδομένα.

Η επιτυχής πλοήγηση τέτοιων αλλαγών και μεταβαλλόμενων τοπίων ελέγχει την αυτοπεποίθηση, την καλή κρίση, τη δυνατότητα του να μάθουμε, και την άνεση κάποιου στη λήψη των αποφάσεων.

Η εκτενής έρευνα του Daniel Goleman στον ευρύ τομέα της διευθυντικής αυτοσυνειδητοποίησης έχει οδηγήσει σε δύο (best sellers) εργασίες, “Emotional Intelligence” και “Working with Emotional Intelligence” που συνεχίστηκαν με πλειάδα νέων με τεράστια απήχηση (πληροφορίες eiconsortium.org).

Ο Goleman έχει εστιάσει γενικά στο γιατί και στον τρόπο με τον οποίο μερικά ανώτερα στελέχη πετυχαίνουν, ενώ άλλα αποτυγχάνουν.

Ξέρουμε τι θέλουμε από τους ηγέτες για να κάνουν:

να καθιερώσουν την κατεύθυνση και το όραμα, να παρακινήσουν τις ομάδες για να επιτύχουν τους στόχους, να συνθλίψουν τα εμπόδια, και να δημιουργήσουν αλλαγή προς το καλύτερο.

Οι περισσότερες εταιρίες έχουν μια διαδικασία για να αναγνωρίσουν τους έξυπνους, ταλαντούχους και φιλόδοξους υπαλλήλους με τη δυνατότητα να τους ανατεθούν οι ρόλοι ηγεσίας.

Παρ όλα αυτά παρατηρούμε συχνά την συντριβή πολλά υποσχόμενων ηγετών από την έλλειψη συναισθηματικής νοημοσύνης.

Κανένας δεν καταλαβαίνει πραγματικά γιατί μερικά ταλαντούχα άτομα γίνονται επιτυχείς ηγέτες, ενώ άλλοι συντριβονται και καίγονται, γιατί ο πρώτος στην κατηγορία είναι σπάνια ο πρώτος στη ζωή, ή γιατί ο κατώτερος ανώτερος υπάλληλος γίνεται σπάνια ο επιτυχημένος Γενικός. Ο Goleman έχει στρέψει την έρευνά του σε αυτόν τον γρίφο, και οι ιδέες του έχουν τις επιπτώσεις τους περισσότερο στον κόσμο των ανώτερων και ανώτατων στελεχών.

Όσο περισσότερο κρίσιμος ο ρόλος κάποιου μέσα σε μια οργάνωση, τόσο λιγότερο κρίσιμη στην επιτυχία είναι απλά η διάνοια και οι τεχνικές δεξιότητες έναντι των δεξιοτήτων της συναισθηματικής νοημοσύνης. «όταν συγκρίνα star performers με μέσους στις ανώτερες θέσεις ηγεσίας σχεδόν 90% της διαφοράς στα σχεδιαγράμματά τους αποδίδεται στις συναισθηματικές δυνατότητες αντί τις γνωστικές ικανότητες (cognitive abilities)». Daniel Goleman

Ακριβώς τι είναι συναισθηματική νοημοσύνη;

Με την ορολογία του Goleman, περιλαμβάνει πέντε ικανότητες πυρήνων:

1. Αυτοσυνειδητοποίηση: η δυνατότητα να αναγνωριστούν και να γίνουν κατανοητές οι διαθέσεις, οι συγκινήσεις, και τα κίνητρα σας.
2. Αυτορύθμιση : η δυνατότητα να ελεγχθούν ή να επαναπροσανατολιστούν οι αποδιοργανωτικές ωθήσεις και οι διαθέσεις ή ροπή προς αναστολή –η κρίση του να σκεπτόμαστε πριν ενεργήσουμε.
3. Κίνητρο: ένα πάθος στην εργασία για λόγους που υπερβαίνουν τα χρήματα ή τη κοινωνική θέση.
4. Ενσυναίσθημα (Empathy): η δυνατότητα να γίνει κατανοητό το συναισθηματικό makeup άλλων ανθρώπων.
5. Κοινωνική ικανότητα: ικανότητα στη διαχείριση των σχέσεων και την οικοδόμηση των δικτύων μια δυνατότητα να βρεθεί το κοινό έδαφος και να χτιστεί οικειότητα (rapport).

Η προσέγγισή μας πηγαινει ένα βήμα περαιτέρω, προσδιορίζουμε -όχι μόνο το τι αλλά και το πώς-στο πρόγραμμα μας για την ανάπτυξη αυτών των δεξιοτήτων.

Κάθε σπουδαστής μας πρέπει πρώτα να αναπτυχθεί, μέσω των ορθών πρακτικών : Η δυνατότητα να απεικονίσει συστηματικά τις προσωπικές αδυναμίες, ειδικά εκείνες που φανερώνονται ως συνήθεις τάσεις.

Ενσωματώσει ένα όραμα(worldview) και ένα σύστημα αξίας. Αποκτήσει βαθύ σεβασμό των άλλων ανθρώπων και όλης της δημιουργίας.

Αυτοεκτίμηση και αίσθηση σημαντικότητας. Η ουσία είναι η απόκτηση της σημαντικότερης ικανότητας: η δυνατότητα της μακροχρόνιας εκμάθησης

ζωής on the fly, συνεχώς να επεξεργαζόμαστε τις νέες γνώσεις και να αλλάζουμε.

EMOTIONAL INTELLIGENCE EXERCISES. A LIFE LONG LEARNING TOOL.

Ο Σωκράτης είχε πει ότι την ανεξέταστη ζωή δεν αξίζει να την ζεις και αν και λίγοι φιλόσοφοι σήμερα θα αντηχούσαν μια τόσο σαφή κατακρίσιμης επιτόλαιης προσέγγισης στη ζωή, δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η της αυτογνωσίας έχει ανακαλυφθεί πάλι όπως σχεδόν ποτέ πριν.

Η αυτογνωσία που λατρεύεται πάντα από τους φιλοσόφους, ποιητές, ψυχολόγους, συγγραφείς, και άλλους εμφανίζεται, όλο και περισσότερο αναπόφευκτο εργαλείο επιτυχίας ακόμη και στο σκληρό χώρο της εταιρικής αίθουσας συνεδριάσεων.

Οι ανώτεροι υπάλληλοι υιοθετούν μια ευρεία ακολουθία εργαλείων αναζήτηση για τη μεγαλύτερη συνειδητοποίηση των δυνάμεών του αδυναμιών, αξιών, χαρακτηριστικά προσωπικότητας, 360 βαθμού ανατροφοδοτήσεις, δείκτες τύπων Myers-Briggs...

ΠΩΣ Η ΕΠΙΝΟΗΤΙΚΟΤΗΤΑ ΠΡΟΚΑΛΕΙ ΤΗΝ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΣΦΑΙΡΙΚΗ ΝΟΟΤΡΟΠΙΑ.

Η επινοητικότητα είναι μέρος του τρόπου που κάνουμε τα πράγματα (way of doing things)

Είναι η ετοιμότητα να διασχιστεί ο κόσμος σε μια ειδοποίηση στιγμή πλήρη αναζήτηση μιας καλής ευκαιρίας.

Είναι η προθυμία να εργαστεί κανείς με συνθήκες κρίσης αξιοποιώντας νέες προσεγγίσεις για την επίλυση προβλημάτων

Είναι ο δημιουργικός εναγκαλισμός των νέων ιδεών και ξένων πολιτών. Οι γκουρού σε θέματα ηγεσίας περιγράφουν τις αρετές που και εμείς υπερασπιζόμαστε: φαντασία, προσαρμοστικότητα, δημιουργικότητα ευελιξία, και η δυνατότητα να αποκριθεί κανείς γρήγορα.

Όχι μόνο προτρέπουμε τους σπουδαστές να είναι προσαρμοστικοί και δημιουργικοί: εξασφαλίζουμε μέσω των ασκήσεων μας ότι οι σπουδαστές θα υιοθετήσουν την συμπεριφορά, τις τοποθετήσεις, και worldview καθιστούν την προσαρμοστικότητα και τη δημιουργικότητα πιθανές. Υπάρχουν δύο ζωτικής σημασίας συστατικά για την επινοητικότητα. Η «αδιαφορία, απόσπαση» (Indifference) μας ελευθερώνει από τις προκαταλήψεις, τις συνδέσεις, τους φόβους και το στενό πνεύμα που μπορούν να εμποδίσουν την ενθουσιώδη αναζήτηση των νέων ιδεών των ευκαιριών.

Η φαντασία, η δημιουργικότητα, η προσαρμοστικότητα, και η γρήγορη απάντηση γίνονται τα κλειδιά για την εύρεση και το ξεκλείδωμα εκείνων των ευκαιριών.

Μερικοί άνθρωποι συρρικνώνονται με την αλλαγή και παραλύονται από το σαφή παλιό φόβο οποιουδήποτε είναι διαφορετικός.

Άλλοι παρασύρονται άσκοπα από ένα σύνολο αξιών και στρατηγικών.

Και οι δύο αντιδράσεις και η παράλυση και η ασυνάρτητη ταλάντευση δείχνουν το ίδιο

ελλοχεύον πρόβλημα: lack of core values and principles.

Η προβληματική στιγμή είναι όταν κάποιος έρχεται αντιμέτωπος με τις περιπλοκές επιλογές, όταν είναι κάτω από την πίεση, ή όταν καταπιάνεται κάποιος με ένα επείγουσα πρόβλημα ή μια ευκαιρία.

Εκείνοι που έρχονται στο τραπέζι με μια ισχυρή κατανόηση των nonnegotiables τους μπορούν να επιτεθούν ξαφνικά ενστικτωδώς στις ευκαιρίες που ταιριάζουν τους ευρύτερους στόχους τους.

Ολόκληρος ο κόσμος γίνεται το σπίτι μας.

Οι ηγέτες με μια παγκόσμια τοποθέτηση αναμένουν με ενδιαφέρον ανυπόμονα αυτό που βρίσκεται γύρω από την επόμενη κάμψη της ζωής.

Η ευστροφία στηρίζεται στην πεποίθηση ότι τα περισσότερα προβλήματα έχουν τις λύσεις,

Δεν αρνούμαστε κανένα ταλέντο, ούτε οποιονδήποτε με στοιχεία προσωπικής ποιότητας όπως οι καλά οργανωμένοι φορείς αναγνωρίζουμε, τιμούμε, και φέρνουμε κοντά μας τα ταλέντα που άλλοι αποφεύγουν ή αγνοούν.

και ότι η φαντασία, η εμμονή, και η ελικρίνεια στις νέες ιδέες θα τις αποκαλύψουν. Εν ολίγοις η ηγεσία» είναι:

Το όραμα για να δει το ταλέντο, τη δυνατότητα, και την αξιοπρέπεια κάθε προσώπου. Το θάρρος, το πάθος, και η υποχρέωση να ξεκλειδωθεί εκείνη η δυνατότητα.

Η προκύπτουσα πίστη και η αμοιβαία υποστήριξη που ενεργοποιούν και ενώνουν τις ομάδες.

Πιστεύουμε ότι οι ιδιότητες ενός προσώπου είναι σημαντικότερες από την καταγωγή του. Είμαστε δεσμευμένοι στη στρατολόγηση πάντα του καλύτερου οποιουδήποτε και αν είναι η προέλευσή τους.

We develop others to achieve their full potential (not using others to achieve a self interested agenda).

ΤΟ ΠΝΕΥΜΑ ΜΑΣ ΕΝΘΑΡΡΥΝΕΙ ΤΟΝ ΣΠΟΥΔΑΣΤΗ ΝΑ ΤΟΛΜΗΣΕΙ (ΔΙΑΚΥΒΕΥΣΗ).

Λίγες επιχειρήσεις ή οργανισμοί έχουν ένα «τολμηρό» πνεύμα, η οι πρωτοπόροι στην αγορά γίνονται αμυντικοί κοιτάζοντας συντηρητικά παρά ξανακοιτάζοντας προς τα εμπρός για τις νέες ευκαιρίες ή τις απειλές στον ορίζοντα.

Η προσανατολισμένη προς την τελειότητα ηγεσία, η συνεχής εστίαση σε αυτό που βρίσκεται μπροστά και σε πιο φιλόδοξους στόχους μπορεί να επιτευχθεί και παραμένει ο μόνος αξιόπιστος τρόπος να εξασφαλιστεί ότι τα σημαντικά μέρη του οράματος και της αποστολής παραμένουν ζωτικής σημασίας και δεν είναι αγνοημένα ή απορριμμένοι συνολικά.

Δεν εγκαταλείπουμε τις αρχές ηγεσίας μας:

- Είμαστε πάντα έτοιμοι για αλλαγή
- Σκεπτόμαστε διεθνώς
- Επιδιώκουμε την τελειότητα

■ Πιστεύουμε ότι ο μέγιστος κίνδυνος είναι να μην διατρέξουν οι κίνδυνοι καθόλου.

Η αναζητήσή μας της τελειότητας είναι όχι μόνο μια απάντηση σε μια κρίση αλλά μια συνειδητά επιλεγμένη προσέγγιση στη ζωή και η ζωή πιστεύουμε ότι κρίνεται όχι από την κλίμακα της ευκαιρίας αλλά από την ποιότητα της απάντησης στην δεδομένη ευκαιρία.

Τίποτα δεν επεξηγεί καλύτερα τη δύναμη των αρχών σε σχέση με την πραγματικότητα της έντονης, σταθερής αλλαγής όσο δύο ακαδημαϊκές ερευνητικές προσπάθειες που έχουν δώσει έμφαση όχι μόνο στη σύνδεση αλλά και την μακροπρόθεσμη ανταμοιβή για τις οργανώσεις που πράττουν το σωστό.

Το επιχειρησιακό σχολείο του Χάρβαρντ καθηγητές John Kotter και James Heskett τοποθέτησαν ένα τετραετές ερευνητικό πρόγραμμα για να ελεγχθεί η συνήθως επικρατούσα υπόθεση ότι οι ισχυροί εταιρικοί πολιτισμοί αναπαράγουν την επιτυχία απόδοσης.

Εάν ο εταιρικός πολιτισμός ορίζεται ως ένα ευπροσδιόριστο σύνολο κοινών αξιών και πρακτικών, η δημιουργία ισχυρών πολιτισμών μερικές φορές βλάπτει την απόδοση της επιχείρησης με το να αναγκάσει τους υπαλλήλους να απορρίψουν τις νέες ιδέες και τις προσεγγίσεις.

Αλλά ένας ισχυρός εταιρικός πολιτισμός μπορεί επίσης να κεντρίσει τα σημαντικά αποτελέσματα, όταν τακτοποιούνται τρία βασικά χαρακτηριστικά:

Ο πολιτισμός είναι ισχυρός όχι μόνο οπ ραρεγ αλλά με έναν απτό τρόπο που καθοδηγεί τη συμπεριφορά του καθημερινού υπαλλήλου.

Ο πολιτισμός είναι στρατηγικά κατάλληλος. Ένας λεπτομερής προσανατολισμένος πολιτισμός που υπογραμμίζει τους λειτουργικούς ελέγχους ταιριάζει καλύτερα σε έναν κατασκευαστή χαμηλότερου κόστους από μια διαφημιστική αντιπροσωπεία.

Ο πολιτισμός προωθεί την προσαρμοστικότητα. Ο πολιτισμός δεν εμποδίζει την αλλαγή αλλά την προάγει.

Οι ηγέτες εμμένουν. Οι ηγέτες εμμένουν όχι μόνο από την υπερηφάνεια, την ακεραιότητα, και τη δέσμευση για τις αξίες τους

Η προσέγγισή μας απορρίπτει το μοντέλο “command and control” που στηρίζεται στο ένα και μοναδικό άτομο για να ηγηθεί των υπολοίπων.

Βρίσκει τις ευκαιρίες ηγεσίας όχι μόνο στην εργασία αλλά και στις συνηθισμένες δραστηριότητες της καθημερινής ζωής.

Η προσέγγισή μας εξετάζει την ηγεσία μέσω ενός πολύ διαφορετικού πρίσματος, και διαθλασμένη μέσω αυτού του πρίσματος, η ηγεσία αναδύεται σε ένα πολύ διαφορετικό φως.

Στο περιβάλλον αυτό που γίνεται όλο και πιο ανταγωνιστικό, αβέβαιο, απαιτητικό και χαοτικό, η ηγεσία ως λειτουργία των στελεχών όλων των ιεραρχικών επιπέδων, αλλά και των επιχειρηματιών, αποτελεί το κλειδί της διαρκούς επιτυχίας.

Στο πρόγραμμα αυτό αξιοποιούνται όλα τα θεμελιώδη δεδομένα της Διοικητικής Επιστήμης, οι πιο σύγχρονες επιστημονικές προσεγγίσεις, οι υποδειγματικές πρακτικές ελληνικών και ξένων επιχειρήσεων.

Οι συμμετέχοντες στο πρόγραμμα θα μπορέσουν να διαμορφώσουν ένα πρακτικό οδηγό, για το πώς τα στελέχη μπορούν να εξασφαλίζουν τις στρατηγικές παραμέτρους της διαρκούς ανταγωνιστικότητας, όπως άνθρωποι, κουλτούρα, στρατηγικές, δομές, συστήματα, συνεχής αλλαγή και προσαρμογή.

Σημαντική εκπαιδευτική ενότητα στο πρόγραμμα αποτελεί η «Συναισθηματική Νοημοσύνη».

Μέσω των μαθημάτων αυτών, ελπίζουμε επίσης να συμβάλουμε και να προωθήσουμε:

Ειδικότερα, ο επιθυμητός και αναμενόμενος αντίκτυπος στους εκπαιδευόμενους είναι να:

- Αποκτήσουν συνολική εικόνα για σύγχρονα θέματα όπως η ηγεσία, η δημιουργία του ηγέτη, το υλοστηρικτικό περιβάλλον, η βιωματική πλευρά, τα κρίσιμα μεταμορφωτικά συμβάντα, οι κίνδυνοι των τοξικών ηγετών.

■ Βοηθηθούν σε θέματα επαγγελματικού προσανατολισμού σε ειδικότητες που συνδέονται με το ανώτατο διοικητικό περιβάλλον

■ Αυξηθεί η απασχολησιμότητα των εκπαιδευόμενων μέσα από την βελτίωση των ηγετικών τους χαρακτηριστικών.

■ Να ανακαλύψουν την προσωπική τους αποστολή στην ζωή τους.

■ Η ανάδειξη της ηγεσίας από τις τάξεις μας των σπουδαστών μας (ομάδες δια βίου μάθησης), η οποία θα τους καταστήσει ικανούς να προβάλλουν ως νικητές σε ένα εξαιρετικά ανταγωνιστικό κόσμο. Οι νικητές θα είναι αυτοί των οποίων τα μέλη θα μάθουν να αναλαμβάνουν ρίσκα, θα καινοτομήσουν, που θα εργαστούν με ομαδικό πνεύμα, υποκινώντας τους συναδέλφους ή συμμαθητές και που δεν θα αντιμετωπίσουν απλά την αλλαγή αλλά θα την προκαλέσουν και θα την διασπείρουν

ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ: ΑΥΤΟΗΓΕΣΙΑ

Εκτός από την θεωρητική προσέγγιση του σημαντικού θέματος της ΑΥΤΟΗΓΕΣΙΑΣ, οι συμμετέχοντες θα διδαχθούν σημαντικά μαθήματα για την πρακτική και λογικά σκεπτόμενη ηγεσία, γιατί η άσκηση της ηγεσίας είναι πολύ πιο περίπλοκη και σύνθετη από ό,τι η θεωρητική της προσέγγιση. Θα αναλάβουμε οποιεσδήποτε πρωτοβουλίες χρειαστεί για να εφευκώσουμε το σκεπτικό, την νοοτροπία και την συμπεριφορά την οποία χρειαζόμαστε, σφυρηλατώντας ομάδες με συμπληρωματικά χαρακτηριστικά, υποκινώντας την εμπνευσμένη απόδοση στο έργο που κάθε φορά είναι προς υλοποίηση, παραμένοντας “change ready” και “strategically adaptable”.

Διδάσκουμε τους σπουδαστές μας την ικανότητα του να καινοτομούν, να παραμένουν ευέλικτοι και να προσαρμόζονται διαρκώς, να θέτουν φιλόδοξους στόχους, να σκέπτονται με όρους παγκοσμιοποίησης, να κινούνται γρήγορα και να παίρνουν ρίσκα.

Θα μάθουν να εξερευνούν ανυπόμονα τις νέες ιδέες, προσεγγίσεις, και πολιτισμούς αντί να συρρικνώνονται αμυντικά από αυτό που κρύβεται γύρω από την επόμενη γωνία της ζωής.

Αγκυροβολημένοι από τις μη διαπραγματεύσιμες αρχές και τις αξίες, καλλιεργούν την «απόσπαση» που τους επιτρέπει να προσαρμόζονται με βεβαιότητα χωρίς όμως να παραβιάζουν τις αρχές τους. Παρέχουμε εργαλεία και τεχνικές για την οργανωσιακή μάθηση. Αυτές οι αρχές δεν

προέρχονται από ένα βιβλίο κανόνων ή ένα εγχειρίδιο οδηγιών για θέματα αυτοηγεσίας, αλλά κυριαρχούν στα προσεκτικά σχεδιασθέντα επιμορφωτικά προγράμματά μας, καθοδηγούν τον κάθε ένα από μας, και διαμορφώνουν το «εταιρικό» πολιτισμό μας.

Οι ηγέτες αντιμετωπίζουν τους άλλους με εμπιστοσύνη και με μία υγιή αίσθηση του εαυτού τους καθώς είναι προικισμένοι με ταλέντο, με εντιμότητα και το δυναμικό του να ηγούνται.

Ανακαλύπτουν τα ίδια ακριβώς χαρακτηριστικά στον εαυτό τους και με πάθος δεσμεύονται στο να βρίσκουν ακριβώς αυτές τις ίδιες ιδιότητες και στους άλλους.

Δημιουργούν περιβάλλοντα που δεσμεύονται και που ενεργοποιούνται από την πίστη, την αγάπη, και την αμοιβαία υποστήριξη. Καθένας ξέρει ότι οι οργανώσεις κάνουν το καλύτερο όταν σέβονται τα μέλη των ομάδων τους, εκτιμούν και εμπιστεύονται ο ένας τον άλλο και θυσιάζουν την επιτυχία του στενού συμφέροντος στην υποστήριξη των στόχων των ομάδων και των συναδέλφων τους. Τα άτομα εκτελούν το καλύτερο όταν γίνονται σεβαστά, εκτιμούνται, και εμπιστεύονται από κάποιον που φροντίζει πραγματικά για το καλό τους με τη γνώση.

Με την καινοτομία για να αγκαλιάσουν έναν μεταβαλλόμενο κόσμο. Από την αγάπη για τον εαυτό τους (self respect) και τους άλλους. Με το να στοχεύσουν ψηλά (aiming high).

Πώς οι σπουδαστές μας γίνονται ηγέτες σήμερα;

Αυτοσυνείδηση, επινοητικότητα, «αγάπη», και μεγάλες επιθυμίες. Τα πρότυπα ρόλου μας (role models) :

Επιτυχία με τη σχηματοποίηση των συμμετεχόντων στους ηγέτες που: Αντλαμβάνονται τα ισχυρά και ασθενή σημεία τους και έχουν επίγνωση των αξιών και της κοσμοθεωρίας τους. Έχουν δηλαδή αυτοσυνείδηση. Καινοτομούν και προσαρμόζονται με επινοητικότητα σε ένα μεταβαλλόμενο κόσμο.

Εμπλέκουν τους άλλους με ένα πνεύμα ειλικρινούς και εγκάρδιου ενδιαφέροντος

Ενεργοποιούν τους εαυτούς τους και τους άλλους μέσω προσωπικής υπευθυνότητας και ευγενών φιλοδοξιών.

πάντα διδάσκουν και πάντα μαθαίνουν

εμμένουν, ενεργοποιούνται από την καθαρή φιλοδοξία των «ηρωικών» στόχων τους καινοτομούν με την προσέγγιση των προκλήσεών τους με τρόπους που οι προκάτοχοι

τους δεν φαντάζονται, αφιερώνονται στην τελειότητα, παραμένουν ανοικτοί στις νέες ιδέες, ακόμη και στα γηρατειά τιμούν την αλήθεια πάνω από τα εγώ τους

επηρεάζουν τους άλλους με το παράδειγμά τους, τις ιδέες τους και την προγύμνασή τους. Κανένας δεν γίνεται μεγάλος δάσκαλος, γονέας, βιολιστής, ή εταιρικός ανώτερος υπάλληλος τυχαία. Μόνο εκείνοι που ξέρουν τις αδυναμίες τους μπορούν να τις εξετάσουν ή ακόμα και περισσότερο να ελπίσουν να τις αντιμετωπίσουν. Οι ανώτεροι υπάλληλοι με τις σταδιοδρομίες που αναλίσκονται από τη μικρή αυτοπεποίθηση μπορούν να επαναλάβουν μια ανοδική τροχιά μόνο με τον προσδιορισμό και την αντιμετώπιση των αδυναμιών τους.

Εκείνοι που έχουν προσδιορίσει το τι τους αυτο-υποκινεί προς μία ειλικρινή δέσμευση έχουν μικρό πρόβλημα να παραμείνουν παρακινούμενοι. Δεν υπάρχει καμία είδηση σε αυτές τις δηλώσεις. Αλλά όσο προφανείς και γνωστές είναι αυτές οι δηλώσεις, τόσο λιγότεροι άνθρωποι κάνουν την προσωπική επένδυση για να ωφεληθούν. Πολλοί άνθρωποι επενδύουν σημαντικό χρόνο και χρήματα για να αποκτήσουν τα επαγγελματικά πιστοποιητικά και τις δεξιότητες που απαιτούνται για να πετύχουν. Οι ηγέτες επενδύουν εξίσου στις ανθρώπινες δεξιότητές τους, στην ικανότητά τους να ηγηθούν. Ένα ενδοσκοπικό ταξίδι - είτε γίνει εντελώς ξαφνικά, είτε κατά τη διάρκεια μιας εκτεταμένης περιόδου - δημιουργεί τα θεμέλια της επιτυχίας.

Αυτό το ταξίδι περιλαμβάνει:

Το να αποτιμήσει κανείς τα talέντα του

Το να προσδιορίσει κανείς τα προσωπικά, (εκτροχιαστικά του) εμπόδια που αποτρέπουν την πραγματοποίηση της πλήρους δυνατότητας του, ειδικά αδυναμίες που φανερώνονται ως συνήθειες και μόνιμες αρνητικές τάσεις.

Να αρθρώσει τους προσωπικά παρακινημένους στόχους και ευγενείς φιλοδοξίες του.

Να καθορίσει τον λόγο ύπαρξης (what one stands for) και το είδος του αντίκτυπου που θέλει να έχει.

Να αναπτύξει μια κοσμοθεωρία (world view), η οποία θα καθοδηγεί την αλληλεπίδραση με τους άλλους.

Να αποκτήσει τη συνήθεια να ανανεώνεται τακτικά, καθημερινά, σε όλα τα ανωτέρω.

Εκείνοι που αποκτούν αυτό το «χαρτοφυλάκιο» των προσωπικών δεξιοτήτων γίνονται απέραντα ικανότεροι για δεσμευμένη, ενεργητική, δράση.

Δεδομένου ότι ο κόσμος γίνεται όλο και πιο σύνθετος και αλλάζει ακόμα γρηγορότερα, γίνεται όλο και περισσότερο σαφές ότι μόνο εκείνοι με μια βαθιά ριζωμένη ικανότητα για τη συνεχή εκμάθηση και τη αυτό-αντίδραση (self reflection) έχουν την δυνατότητα να πλοηγήσουν τα κύματα της αλλαγής επιτυχάνουν



Contact:
doctorjobs.gr
Anna Magrioti,
697-4434797
doctorjobsch@icloud.com



SEMINAR

“LOONSHOTS”

HOW TO TRANSFORM THE WORLD

with neglected projects, widely dismissed ideas

Real Estate in Greece Since 1989
Sales - Rentals - Valuations
Commercial & Residential

Κτηματομεσιτικές συναλλαγές από το 1989
Πωλήσεις - Ενοικιάσεις - Εκτιμήσεις Κατοικιών
Επαγγελματικά, Αστικά & Τουριστικά ακίνητα

REVITHIS & PARTNERS
REAL ESTATE GROUP OF COMPANIES EST 1989



Alexander, Yiannis, Akis Revithis



Parnassos
real estate
ΠΕΒΥΘΗΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

www.parnassos-realestate.com

+30 22670 32311
info@parnassos-realestate.com

Mykonos
real estate
REVITHIS & PARTNERS

www.mykonos-realestate.com

+30 22890 26066
info@mykonos-realestate.com

GREEK TOP VILLAS
REVITHIS & PARTNERS

www.greektopvillas.com


HAE: Άμπου Ντάμπι, Ντουμπάι

REVITHIS
real estate

www.revithis-realestate.com

+30 210 8135181
info@revithis.com

+30 210 81 35 181 / info@revithis.com

www.revithis.com

