



ΣΒΘΣΕ

Σύνδεσμος Βιομηχανιών
Θεσσαλίας
& Στερεάς Ελλάδος



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας

Δ Ε Λ Τ Ι Ο Τ Υ Π Ο Υ

Για περισσότερες πληροφορίες:

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ & ΣΤΕΡΕΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΤΗΛ. 24210/29407 - 8 FAX 24210/26394

ΓΙΑ ΕΙΔΗΣΕΟΓΡΑΦΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ

Παράκληση να δημοσιευθεί

Ακόμη ένα Επιμορφωτικό Σεμινάριο υλοποίησε την Παρασκευή 7 Φεβρουαρίου 2020 ο ΣΒΘΣΕ, με Θέμα: «Στρατηγικές και Επιτυχημένες Πρακτικές Διείσδυσης σε Αγορές του Εξωτερικού»

Με μεγάλη ανταπόκριση από πλευράς στελεχών επιχειρήσεων, αλλά και επιχειρηματιών, πραγματοποιήθηκε την Παρασκευή 7 Φεβρουαρίου 2020, στο ξενοδοχείο Domotel Xenia στον Βόλο, το Επιμορφωτικό Σεμινάριο με θέμα: «**Στρατηγικές και Επιτυχημένες Πρακτικές Διείσδυσης σε Αγορές του Εξωτερικού**», με την υποστήριξη του ΣΒΘΣΕ/Enterprise Europe Network.

Το Επιμορφωτικό Σεμινάριο είχε στόχο την ενημέρωση και τη διεύρυνση των γνώσεων των συμμετεχόντων πάνω στο νευραλγικό κομμάτι της εξωστρέφειας, το οποίο αποτελεί κρίσιμο παράγοντα βιωσιμότητας και δομικό στοιχείο για την υλοποίηση της αναπτυξιακής στρατηγικής, τόσο των καινούριων, όσο και των 'παραδοσιακών' επιχειρήσεων.

Παράλληλα, η παρουσίαση των 'Καλών Πρακτικών' από επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται με επιτυχία στο εξωτερικό, αλλά και των εμποδίων, των ευκαιριών και των προκλήσεων που αυτές συνάντησαν στη διαδρομή τους, είχαν σκοπό να επιβεβαιώσουν ότι, ο σωστός σχεδιασμός που βασίζεται στη γνώση, σε συνδυασμό με τη διάθεση ανάληψης υπολογισμένων και λελογισμένων ρίσκων, μπορούν να αποτελέσουν όχι μόνο διέξοδο βιωσιμότητας αλλά και εργαλείο μεγέθυνσης και διάκρισης σε διεθνές επίπεδο.

Εκ μέρους του ΣΒΘΣΕ, την εκδήλωση χαιρέτισε ο **Σύμβουλος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Βασίλης Μωραΐτης**, ο οποίος, αφού καλωσόρισε τους παρευρισκόμενους, μεταξύ άλλων ανέφερε ότι ο Σύνδεσμος εκπληρώνοντας τις καταστατικές του δεσμεύσεις θα συνεχίσει να είναι δίπλα στις επιχειρήσεις προσφέροντας ενημέρωση πάνω σε κρίσιμα θέματα που αφορούν στην καθημερινή λειτουργία τους, μέσω της υλοποίησης αντίστοιχων ενημερωτικών δράσεων.

Στην πρώτη ενότητα, εισηγητής του σεμιναρίου ήταν ο **Δρ. Κυριάκος Κυριακόπουλος** καθηγητής Στρατηγικής και Μάρκετινγκ στο Alba Graduate Business School, American College of Greece και Ακαδημαϊκός Διευθυντής του Executive MBA και Eurobank MBA in Financial Services, ο οποίος τόνισε ότι:

Η εξωστρέφεια είναι αιχμή του δόρατος για την αναγέννηση της ελληνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας. Η εξωστρέφεια απαιτεί πελατο-κεντρικούς οργανισμούς που ορίζουν την αποστολή και το όραμα τους, ξεκινώντας με τους πελάτες στους οποίους στοχεύουν και προσδιορίζοντας τις ανάγκες τους. Στη συνέχεια ανέλυσε τον τρόπο με τον οποίο οι ανάγκες των καταναλωτών και των καναλιών διανομής στις χώρες του εξωτερικού καθορίζουν τις στρατηγικές μάρκετινγκ και επικοινωνίας. Στο πλαίσιο αυτό, έμφαση δόθηκε στην αξιοποίηση των κατάλληλων εργαλείων υλοποίησης της στρατηγικής παρουσιάζοντας βέλτιστες πρακτικές και παραδείγματα. Τέλος, έμφαση δόθηκε και στα εσωτερικά, οργανωσιακά εμπόδια και τις προκλήσεις της εξωστρέφειας και πως μπορούν να αυτά να ξεπεραστούν.

Τη δεύτερη ενότητα του σεμιναρίου άνοιξε με την παρουσίασή του ο **κ. Δημήτριος Τσομόκος, Διευθύνων Σύμβουλος της SABO SA**, ο οποίος ανέλυσε τις βασικές δράσεις της εταιρικής στρατηγικής, οδήγησε την εταιρία στην κατάκτηση μιας καταξιωμένης διεθνούς παρουσίας, αλλά και τα προβλήματα που αντιμετώπισε σε αυτή της την πορεία.

Στη συνέχεια ο **κ. Άλκης Τσατσαρώνης, Διευθυντής Επιχειρησιακής Ανάπτυξης & Αγορών της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΖΥΘΟΠΟΙΑΣ ΑΤΑΛΑΝΤΗΣ ΑΕ- ΕΖΑ**, αναφέρθηκε στη στρατηγική που ακολούθησε η εταιρεία για τη διεξόδου στις αγορές της Μάλτας και του Ισραήλ καθώς και για τον καθοριστικό ρόλο που διαδραμάτισε η σωστή επιλογή συνεργατών.

Ακολούθως, ο **κ. Νίκος Αδαμόπουλος, Διευθυντής Ανάπτυξης της φαρμακευτικής εταιρείας GALENICA ΑΕ**, ανέλυσε τα κίνητρα πίσω από την επιλογή των χωρών στόχων, και τη στρατηγική που υιοθέτησε η εταιρεία για την είσοδό της στις αγορές της Ρωσίας και της Δυτικής Αφρικής.

Τέλος, ο **κ. Μιχάλης Τσαούτος, Αντιπρόεδρος Δ.Σ. του ΣΒΘΣΕ και Γενικός Διευθυντής της εταιρείας αναψυκτικών ΕΨΑ Α.Ε.**, αναφερόμενος στις προκλήσεις και τις ιδιαιτερότητες των διαφόρων αγορών του εξωτερικού στις οποίες δραστηριοποιείται η εταιρεία, τονίζει τη σπουδαιότητα της κατοχύρωσης των εμπορικών σημάτων στο εξωτερικό, τη σημασία της συμμετοχής σε διεθνείς εκθέσεις, την αξία της γνώσης των τοπικών συνεργατών και των τρόπων προώθησης και υπογραμμίζει τη δύναμη των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, ειδικά όταν πρόκειται για καταναλωτικά προϊόντα.

Το σεμινάριο έκλεισε με συζήτηση και ανταλλαγή απόψεων, ενώ το ραντεβού ανανεώθηκε για την επόμενη ενημερωτική εκδήλωση του Συνδέσμου, η οποία θα ανακοινωθεί σύντομα.