

Üzleti túlélők, itt és most

Sikeres üzleti megoldások a koronavírus súlya alatt

2020. szept. 24. 09:30-14:00, Pécs, Majorossy Imre utca 36., Zsolnay terem

A második negyedévben 13,6 %-kal csökkent a magyar GDP: 20%-kal zsugorodott az ipar, és közel 12%-kal a szolgáltatások teljesítménye, az előző év azonos időszakához képest. A száraz tények mögött az egyéni drámák tömkelege áll: csődöt jelentett cégek, kettétört karrierutak, kemény munkával felépített üzletek haláltusája.

Ne higgyük azonban, hogy **CSAK** ez létezik: ha körbe nézünk, akár magunkban is találunk igazi túlélőket, akik kreatív megoldásokkal, új üzletpolitikával, friss beszállítói körrel vagy egyéb, meglepő eszközökkel maradtak talpon. De mik voltak ezek, és hogyan csinálták? Van recept a túlélésre? És ha igen, hogyan hozhatjuk felszínre a vállalkozásunk számára adódó lehetőségeket?



Ezt tudhatjuk meg a túlélési gyakorlatokat és módszeres megközelítéseket bemutató találkozón.

Amit a közös gondolkodástól várunk

- ✓ Hiteles személyes elbeszéléseket cégvezetőktől
- ✓ A túlélés kulcsának megtalálását
- ✓ Egy olyan üzletelemzési technikát, amellyel vállalkozásunk lehetőségeit és új irányait tárhatjuk fel válsághelyzetekben



09:30 - 09:35 | **Köszöntő**, jó gyakorlatok a megyében, a Kamara összesített tapasztalatai

09:35 - 10:20 | **Innováció és túlélés**: Kerekasztal beszélgetés az üzleti túlélőkkel

10:20 - 12:50 | **A Főnix-modell alapjai**: az üzleti lehetőségek megtartása és bővítése

12:50 - 13:00 | **Összefoglalás és tanulságok**: ami a saját vállalkozásom batyujába került

13:00 - 14:00 | Ebéd, kötetlen tapasztalatcsere és tapasztalatépítés

PROGRAM

Cserey Miklós és Kálmán Edina, az IFKA Kft. Szervezetfejlesztési Csoportjából.

Miklós mögött 40 év szervezetfejlesztési tudás van, fő szakterülete a kkv-, illetve vezetésfejlesztés, a Főnix-modell szellemi atyja. Edina kkv-knak szóló országos programok megvalósítója, üzletfejlesztési tanácsadó és szervezetfejlesztő, számos gazdasági és üzleti hálózatosodást segítő kezdeményezés megalapozója.

Akik a workshopot vezetik

Regisztráció és kapcsolat

A rendezvény offline, de amennyiben a koronavírus miatt adódó helyzet szükségessé teszi, online is megszervezzük. A parkolás a Kamara közelében térítésmentes, azonban érdemes némi időt szánni a parkolóhely fellelésére. A részvétel térítésmentes, és a mintegy két perces igénylő regisztrációhoz kötött, amelyet az alábbi linken lehet megtenni, a **2. lehetőség („Felhasználói fiók nélküli kérdőív kitöltés”)** kiválasztásával.

[Regisztráció ezen a linken](#)

Regisztrációs határidő: 2020.09.21., hétfő éjfélig

További információ:

Kálmán Edinánál (kalman@ifka.hu / +36 20 581 2822)

ÜZLETI TÚLÉLŐINK:



Rozner Mária, Deko-Rozmár Kft.

„Mi lehet jobb annál, mint szeretni, amit csinálunk, és tudni, hogy annak értelme is van?”

Teszi fel a kérdést a reklámmal, kreatív tanácsadással, komplett kivitelezéssel foglalkozó kreatívügynökség. Vasarely-mintás maszk, ingyenes kreatív tanácsadások, üzleti szövetségek és továbbképzés, tájékozódás az online világban - záporoznak a megoldások. De főképp emberség, szerénység, tökéletes üzleti szemlélettel párosulva. Ki ne lenne ilyen beszélgetőpartnerre kíváncsi?

Fekete Attila, Penthe Autóház Kft.

„Mi már március elején összeültünk, afféle operatív törzsként, és válságforgatókönyveket készítettünk a kollégáimmal.”

Idézi vissza a 27 éve Opel és Isuzu márkakereskedéséért és szervizként működő Autóház vezetője. Négy oldalt írtak tele ötletekkel, bár a válságra már fel voltak készülve: nem először néztek szembe a kereslet drasztikus zuhanásával. De hogyan is kell létrehozni és működtetni egy gyors reagálású hadtestet? És hogyan kell motivációs rendszert és belső folyamatokat átalakítani, amikor máshol már emberek sincsenek? Erről fog mesélni Attila a kerekasztalban.



Schweitzerné Hornicz Bernadett, Manual Divat Kft.

„A menekülési tervről már akkor elkezdtünk gondolkodni, mikor még az sem volt biztos, hogy baj lesz. Az, hogy ez sikeres lesz-e, majd januárban derül ki.”

A 80%-ban külföldre gyártó vállalat vezetése tisztában volt vele, hogy a koronavírus időszaka alatt a vevők elsősorban a luxustermékek vásárlását fogják majd vissza, de azzal is, hogy a vásárokról kivitt bőrkesztyűk hazai piacát is bukták nagyjából. Emellett kezdtek bele piacutátságba, masszív termékfejlesztésbe és az online piac bővítésébe. Történetük egyszerre módszeres és átütő, a találkozónkra ráadásul már egy új honlappal a tarsolyukban érkeznek.

Szabó Zoltán, NANA bistro & bar Kft.

„Igen, büszke vagyok rá, hogy három és fél év alatt a város egyik legdinamikusabban fejlődő éttermét hoztuk létre - és még mindig működünk.”

Tényleg a házhoz szállítás a legjobb recept egy 20-30 főt foglalkoztató étteremnél? Vagy új innovációkkal kell foglalkozni, esetleg a megoldatlan, régóta halogatott ügyeket kellene ismét elővenni? Az újra nyitást követően hogyan állt talpra az üzlet? Hogy jön a képletbe a Koronavírus Ellátó Központ, a példamutatás és a más éttermekkel való szövetkezés? Ezekre a kulisszatitkokra kaphatunk választ Zoltántól.



SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

*A szervezetközi fejlesztést ingyenesen biztosítjuk a résztvevőknek, mert a program a „NŐNAP 365 Nő-Köz-Pont működtetése Nyugat-Baranyában, Szigetvár központtal” (EFOP-1.2.9-17-2017-00102) című pályázat keretében és forrásaiból valósul meg.