



ORVIX

Organization of Rising
Visionaries, Innovators
& Xperts

გზამკვლევი
კლუბ ტრანსფორმაცია
მენეჯერებისთვის



სამიზნე ჯგუფი

- ანთერპრენერებისთვის
- საშუალო რგოლის მენეჯერებისთვის
- მცირე და საშუალო ზომის კომპანიების მმართველი
- ვისაც სურს ნახტომისებური ზრდა პროფესიულად

პროგრამის ძირითადი მიზანი

ინტენსიური მენტოროშიკ პროგრამა მიზნად ისახავს მსურველების **ალფა მენეჯერებად ტრანსფორმაციას**. ისინი მიიღებენ პრაქტიკოსი მენტორებისგან დღევანდელი რეალობის ადეკვატურ თეორიულ ცოდნას. ამის პარალელურად კი ისწავლიან პრაქტიკული იარაღების გამოყენებას, რასაც საკუთარ საქმეში ხვალვე დანერგავენ.

პროგრამის აღწერა

- სრული კურსი შედგება 4 მოდულისგან:
 - მენეჯმენტი**
 - მარკეტინგი**
 - ფინანსები**
 - გაყიდვები**
- ხანგრძლივობა 50 საათი; 15 ჯგუფური და 1 ინდივიდუალური შეხვედრა. შეხვედრის საშუალო ხანგრძლივობა 3 საათი.
- ყველა მოდულის ბოლოს არის CASE STUDY სადაც განხილული იქნება მონაწილეების კონკრეტული პრობლემები და მათი გადაჭრის გზები (მოდულში მიღებული ცოდნის პრაქტიკული გამოყენება)
- იქნება მხოლოდ პირისპირ შეხვედრები, ვინაიდან ჩვენთვის უმთავრესია ინტერაქცია და თითოეული ორვიქსელის ჩართულობა.
- თითოეულ მოდულს წაიყვანს დარგის პრაქტიკოსი ექსპერტი, ვისაც მენტორობის პრაქტიკაში მიღებულ ცოდნასთან ერთად აქვს მენტორობის მრავალწლიანი გამოცდილებაც.



მენტორში პროგრამაში მონაწილეობა შეიძლება მხოლოდ გასაუბრების გავლის საფუძველზე. გასაუბრებისას კანდიდატმა უნდა ჩამოაყალიბოს მისთვის არსებული პრობლემა ან პრობლემები, რისი გადაჭრაც კურსის გავლის შემდგომ სურს. საბოლოო გამოცდა იქნება ინდივიდუალური CASE STUDY სადაც ორვიქსელებმა უნდა წარმოადგინონ საკუთარი პრობლემის რეალური გადაჭრა და მიიღონ ბოლო რჩევები ექსპერტებისგან.

სწავლის მეთოდები

- თეორიული ცოდნის გაზიარება
- პრაქტიკული ქეისების განხილვა
- მსჯელობა
- ჯგუფური მუშაობა
- დამოუკიდებელი მუშაობა
- პრეზენტაციები

სარგებელი თითოეული მომუდინად

- მენეჯმენტი:** ორვიქსელები შეძლებენ გუნდთან მუშაობას, მოვალეობებისა და პასუხისმგებლობების სწორად გადანაწილებას. შეიძენენ უნარებს, რომლებსაც გამოიყენებენ თანამშრომელთა კმაყოფილებისთვის, რეალობის შეფასებისთვის, გადანყვებილების სწორად მისაღებად. **შეძლებენ აკეთონ საქმე სხვისი ხელებით.**
- ფინანსები:** ორვიქსელისთვის აღარ იარსებებს გამოთქმა „ფინანსები არ არის ჩემი საქმე“ ან „მე ფინანსებს ვერასდროს გავიგებ“. სრულად შეეძენებათ წარმოდგენა თუ როგორია კომპანიის ფინანსური მენეჯმენტი. შეძლებენ ფინანსური ანგარიშგებების წაკითხვას და დასკვნების გამოტანას. გაიგებენ რა **უპარტივესია ზოგიერთი ფინანსური მაჩვენებლის**



- 
მარკეტინგი: ორვიქსელებს მკაფიოდ ეცოდინებათ რა განსხვავებაა მარკეტინგს, ბრენდინგსა და რეკლამირებას შორის. **ეცოდინებათ როგორ უნდა ჩამოაყალიბონ მარკეტინგული გეგმა,** ეთანამშრომლონ მარკეტინგულ სააგენტოებს, შექმნან IMC და დაისახონ სწორი მიზნები.
- 
გაყიდვები: ორვიქსელებისთვის გაყიდვები გახდება ნაცნობი სივრცე. ისწავლიან **როგორ მოიკოვონ ნდობა, აწარმოონ მოლაპარაკებები** და იმუშაონ წინააღმდეგობების გადალახვაზე. ასევე ისწავლიან რამდენიმე ძალიან გამოსადეგარ გაყიდვების ხრიკს, რაც მომენტალურად დაეხმარებათ შემოსავლის გაზრდაში.

სწავლის წინაპირობა

-  **გასაუბრება**





ORVIX

Organization of Rising
Visionaries, Innovators
& Xperts

გზამკვლევი დღეების, თარიღებისა და თემების მიხედვით



მოდული #1 - ფინანსები

შეხვედრა #1 (3 საათი)

ფინანსური ანგარიშგება და მათი შინაარსი, დანიშნულება და ნაკითხვა

- მომგება/ზარალის ანგარიშგება
- ქეშფლოუ და მისი განმასხვავებელი მოგება/ზარალის უწყისისგან

შეხვედრა #2 (3 საათი)

საკვანძო ფინანსური მაჩვენებლები. მათი ნაკითხვა და მნიშვნელობა

- ROI, ROS, NPV, IRR, EBITDA, BEP
- ბიუჯეტირება

შეხვედრა #3 (3 საათი)

ქეისის განხილვა

- სტუდენტების რეალური ქეისის განხილვა და არსებული გამოწვევების

მოდული #2 - მარკეტინგი

შეხვედრა #1 (3 საათი)

მარკეტინგის საფუძვლები

- რა არის მარკეტინგი, PR, რეკლამა, 4P
- IMC
- MARKETING ROI
- საკვანძო მარკეტინგის თანამშრომლობა

შეხვედრა #2 (3 საათი)

ბრენდინგი

- რა არის ბრენდი, რისგან შედგება ის?
- 6 მთავარი კითხვა ბრენდის შექმნისას
- სტორიითელინგი
- ბრენდის არქიტექტურა და მათი პრაქტიკული გამოყენება

შეხვედრა #3 (3 საათი)

მარკეტინგის სტრატეგია

- სტრატეგიის შემუშავება
- მიზნების გამოკვეთა, კოზიციონირება, ფასწარმოქმნა
- ჩვენებების შერჩევა
- ბიუჯეტირება

შეხვედრა #4 (3 საათი)

ქეისის განხილვა

- სტუდენტების რეალური ქეისის განხილვა და არსებული გამოწვევების



მოდული #3 - გაყიდვები

შეხვედრა #1 (3 საათი)

გაყიდვების საფუძვლები

-  ფასეულობის შეთავაზება
-  კონკურენტების ანალიზი
-  USP კონკურენტული უპირატესობის განსაზღვრა
-  პირდაპირი გაყიდვის საფეხურები

შეხვედრა #2 (3 საათი)

მოლაპარაკების ტექნიკა

-  ნდობის მოპოვება
-  მოლაპარაკების ხრიკები
-  წინააღმდეგობების გადალახვა

შეხვედრა #3 (3 საათი)

ქეისის განხილვა

-  სტუდენტების რეალური ქეისის განხილვა და არსებული გამოწვევების

შეხვედრა #4 (5 საათი)

შეხვედრა მონვეულ სტუმართან და წლის დასარულის შეჯამება

მოდული #4 - მენეჯმენტი

შეხვედრა #1 (3 საათი)

მენეჯმენტის საფუძვლები

-  მენეჯმენტის არსი
-  გადაწყვეტილების მიღება
-  მოვალეობების დელეგირება
-  PIVOTING
-  ორგანიზაციული სტრუქტურა

შეხვედრა #2 (3 საათი)

კარგი მენეჯერი/ ცუდი მენეჯერი

-  თანამშრომლების მოტივირება (გარე და შიდა მოტივატორები)
-  ემპათია, როგორც იარაღი
-  ოპერაციების მენეჯმენტის საფუძვლები

შეხვედრა #3 (3 საათი)

სტრატეგია და ტაქტიკა

-  კომპანიის გრძელვადიანი და მყისიერი მიზნების გამოკვეთა
-  SMART მიზნების დასახვა
-  SWOT ანალიზი



შენვადრა #4 (3 საათი)

ქეისის განხილვა

 სტუდენტების რეალური ქეისის განხილვა და არსებული გამოწვევების

ინდივიდუალური შეხვედრები და პროექტების განხილვა





გიორგი იმერლიშვილი
მარკეტინგის მესპერტი,,
სერთიფიცირებული ბრენდ
არქიტექტორი LEVEL C

**კომერციული დირექტორი
ტრანსკორტერ ჯგუფი**



ლაშა ბარბაქაძე
სერიული ანტერპრენერი 13+ წლიანი
გამოცდილებით წარმოების,
დისტრიბუციის, ტურიზმის და FOOD &
BEVERAGE მიმართულებებით.

**SHARK TANK-ისა და GITA-ს სტარტაპ
პროგრამების გამარჯვებული.**



ნატალია ბარბაქაძე
20 წლიანი გამოცდილება გაყიდვების
და ოპერაციების მიმართულებით:
PROCREDIT BANK, M2, BE GROU GUMBATI
HOLDING

გაყიდვების მესპერტი

