

# Organization Of Rising Visionaries, Innovators & Xperts

გზამკვლევი

აღფა ტრანსფორმაცია მენეჯერებისთვის



## სამიზნე ჯგუფი:

მულტიდისციპლინური პროგრამა შექმნილია:

- ❖ ანტრეპრენერებისთვის
- ❖ საშუალო როგოლის მენეჯერებისთვის
- ❖ მცირე და საშუალო ზომის კომპანიების მმართველი როგოლის მენეჯერებისთვის
- ❖ ვისაც სურს ნახტომისებური ზრდა პროფესიულად.

## პროგრამის ძირითადი მიზანი :

ინტენსიური მენტორშიპ 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 3 მოდულისგან:

- ❖ მენეჯმენტი
- ❖ ფინანსები
- ❖ მარკეტინგი & გაყიდვები

## ხანგრძლივობა:

36 საათი

12 ჯგუფური შეხვედრა.

თითო შეხვედრა 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.

მენტორშიპ პროგრამაში მონაწილეობა შეიძლება მხოლოდ გასაუბრების გავლის საფუძველზე.

გასაუბრებისას კანდიდატმა უნდა ჩამოაყალიბოს მისთვის არსებული გამოწვევა ან გამოწვევები, რისი გადაჭრაც კურსის გავლის შემდეგ სურს, საბოლოო ჯამში ისინი წარმოადგენენ საკუთარი Case Study , სადაც ორვიქსელებმა უნდა წარმოადგინონ საკუთარი პრობლემის რეალური გადაჭრა და მიიღონ ბოლო რჩევები ექსპერტებისგან



ORVIX

Organization of Rising  
Visionaries, Innovators & Xperts

## სწავლის მეთოდები:

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

## სარგებელი თითოეული მიმართულებიდან

**მენეჯმენტი:** ორვიქსელები შეძლებენ გუნდთან მუშაობას, მოვალეობებისა და პასუხისმგებლობების სწორად გადანაწილებას. შეიძენენ უნარებს, რომლებსაც გამოიყენებენ თანამშრომელთა კმაყოფილებისთვის, რეალობის შეფასებისთვის, გადაწყვეტილების სწორად მისაღებად. შეძლებენ აკეთონ საქმე სხვისი ხელებით.

**ფინანსები:** ორვიქსელისთვის აღარ იარსებებს გამოთქმა „ფინანსები არ არის ჩემი საქმე“ ან „მე ფინანსებს ვერასდროს გავიგებ“. სრულად შეექმნებათ წარმოდგენა თუ როგორია კომპანიის ფინანსური მენეჯმენტი. შეძლებენ ფინანსური ანგარიშგებების წაკითხვას და დასკვნების გამოტანას. გაიგებენ რა უმარტივესია ზოგიერთი ფინანსური მაჩვენებლის დათვლა და რამდენად მნიშვნელოვანია მისი გაგება გადაწყვეტილების მიღებისთვის.

**მარკეტინგი & გაყიდვები :** 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. ორვიქსელებისთვის გაყიდვები გახდება ნაცნობი სივრცე. ისწავლიან როგორ მოიპოვონ ნდობა, აწარმოონ მოლაპარაკებები და იმუშაონ წინააღმდეგობების გადალახვაზე. ასევე ისწავლიან რამდენიმე ძალიან გამოსადეგარ გაყიდვების ხრიკს, რაც მომენტალურად დაეხმარებათ შემოსავლის გაზრდაში.

# Organization Of Rising Visionaries, Innovators & Xperts

დეტალური სილაბუსი





## მოდული მენეჯმენტი

### 1. შეხვედრა #1 ( 3 საათი) - მენეჯმენტის საფუძვლები

- ❖ მენეჯმენტის არსი
- ❖ გადაწყვეტილებების მიღება
- ❖ მოვალეობების დელეგირება
- ❖ PIVOTING
- ❖ ორგანიზაციული სტრუქტურა

### 2. შეხვედრა #2 ( 3 საათი) - კარგი მენეჯერი / ცუდი მენეჯერი

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

### 3. შეხვედრა #3 ( 3 საათი) -სტრატეგია და ტაქტიკა

- ❖ კომპანიის გრძელვადიანი და მცირე მიზნების გამოკვეთა
- ❖ SMART მიზნების დასახვა
- ❖ SWOT ანალიზი

### 4. შეხვედრა #4 ( 3 საათი) - ქეისის განხილვა

მონაწილეების რეალური ქეისის განხილვა და არსებული გამოწვევების ანალიზი

### მოდული ფინანსები

### 5. შეხვედრა #5 ( 3 საათი) - ფინანსური ანგარიშგებები და მათი შინაარსი, დანიშნულება და წაკითხვა

- ❖ მოგება/ზარალი ანგარიშგება
- ❖ ქეშფლოუ და მისი განმასხვავებელი მოგება/ზარალის უწყისისგან

### 6. შეხვედრა #6 (3 საათი) - საკვანძო ფინანსური მაჩვენებლები. მათი წაკითხვა და მნიშვნელობა

- ❖ ROI, ROS, NPV, EBITA, BEP
- ❖ ბიუჯეტირება



## 7. შეხვედრა #7 ( 3 საათი) -ქეისის განხილვა

- ❖ მონაწილეების რეალური ქეისის განხილვა და არსებული გამოწვევების ანალიზი

## 8. შეხვედრა #8 (3 საათი) - მარკეტინგის საფუძვლები

- ❖ რა არის მარკეტინგი, PR, რეკლამა, 4P.
- ❖ IMC
- ❖ Marketing ROI
- ❖ სააგენტოებთან თანამშრომლობა

## 9. შეხვედრა #9 (3 საათი) - ბრენდინგი

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

## 10. შეხვედრა #10 ( 3 საათი) -მარკეტინგის სტრატეგია

- ❖ სტრატეგიის შემუშავება
- ❖ მიზნების გამოკვეთა, პოზიციონირება, ფასწარმოქმნა
- ❖ ჩენელების შერჩევა
- ❖ ბიუჯეტირება

## 11. შეხვედრა #11 (3 საათი) - გაყიდვების საფუძვლები

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

## 12. შეხვედრა #12 (3 საათი) - მოლაპარაკების ტექნიკა

- ❖ ნდობის მოპოვება
- ❖ მოლაპარაკების ხრიკები
- ❖ წინააღდეგობების გადალახვა

## მენტორები:



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

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

გიორგი იმერლიშვილი მარკეტინგის ექსპერტი, სერთიფიცირებული ბრენდ არქიტექტორი LEVEL C კომერციული დირექტორი ტრანსპორტერ ჯგუფი