

δημιουργώ επαγγελματικά

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ

Σάββατο 14/10

- Εργαστήριο 1

Τίτλος: *Επαγγελματική Ταυτότητα, Επαγγελματικές Σχέσεις, Επαγγελματικός και Επιχειρηματικός Σχεδιασμός*

Ωρες διεξαγωγής: **10:30 – 15:00** (με 2 διαλείμματα των 15 λεπτών)

Περιγραφή: Κωδικοποιημένη παρουσίαση των κρίσιμων στοιχείων που συγκροτούν την «επαγγελματική πραγματικότητα» για έναν επαγγελματία του πολιτιστικού και του δημιουργικού κλάδου: (α) πώς ενεργεί και πώς αναπτύσσεται ο ίδιος, (β) πώς διαχειρίζεται τις σχέσεις με πελάτες και συνεργάτες και (γ) πώς διαμορφώνεται η οργάνωση της επαγγελματικής δραστηριότητας.

- Εργαστήριο 2

Τίτλος: *Χρηματοδότηση*

Ωρες διεξαγωγής: **16:00 – 18:15** (με 1 διάλειμμα 15 λεπτών)

Περιγραφή: Κωδικοποιημένη παρουσίαση των χρηματοδοτικών πηγών για επαγγελματίες του πολιτιστικού και του δημιουργικού κλάδου, βάσει του αντικειμένου της δραστηριότητάς τους, επισημαίνοντας στην πράξη πότε και πώς μπορούν να αξιοποιηθούν.

Κυριακή 15/10

- Εργαστήριο 3

Τίτλος: ***Soft Skills (Κοινωνικές Δεξιότητες) για τον Επαγγελματία***

Ωρες διεξαγωγής: **11:00 – 14:15** (με 1 διάλειμμα των 15 λεπτών)

Περιγραφή: Ανάδειξη των κρίσιμων δεξιοτήτων που βοηθούν τον επαγγελματία να αναπτυχθεί (οργανωτικότητα, δημιουργικότητα, επικοινωνιακή και συνεργατική δεξιότητα) και πρακτική εξάσκηση.

- Εργαστήριο 4

Τίτλος: ***Πελάτες - Προσέλκυση & Πωλήσεις***

Ωρες διεξαγωγής: **15:15 – 18:30** (με 1 διάλειμμα 15 λεπτών)

Περιγραφή: Κωδικοποιημένη παρουσίαση των βασικών στοιχείων που απαιτούνται για τον τρόπο που ο επαγγελματίας παρουσιάζεται στους δυνητικούς του πελάτες (ταυτότητα-brand), για τον τρόπο με τον οποίο τους προσελκύει (marketing) και για τον τρόπο που οργανώνει την προώθηση-διάθεση-πώληση των υπηρεσιών ή των προϊόντων του, ανάλογα με το είδος του πελάτη (αγοραστής προϊόντων ή υπηρεσιών, θεατής ή κοινό πολιτιστικής εκδήλωσης).