



DIPLOMA

ΜΑΘΕ ΠΩΣ ΝΑ ΕΞΑΓΕΙΣ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΣΟΥ!

ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ:



Βραβευμένο ως το Καλύτερο
Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα
στις Εξαγωγές από τα
Greek Exports Awards

με την υποστήριξη



Deutsch-Griechische
Industrie- und Handelskammer
Ελληνογερμανικό Εμπορικό
και Βιομηχανικό Επιμελητήριο



ΕΛΛΗΝΟΚΙΝΕΖΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ
ΚΑΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ
希腊中国工业、旅游和船运商会



ΕΛΛΗΝΟ-ΠΟΛΩΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ
ΕΜΠΟΡΙΟΥ & ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ
GREEK-POLISH CHAMBER OF INVESTMENT
GREEK-POLISH CHAMBER OF TRADE AND INVESTMENT

με την συνεργασία



Μέθοδος Παρακολούθησης:
Online & Διά Ζώσης

Κάθε Δευτέρα & Τετάρτη
17:30μμ με 21:15μμ
Κάθε Σάββατο 11:00πμ με 14:45μμ

Διάρκεια: 80 διδακτικές ώρες

Τα μαθήματα των τμημάτων βιντεοσκοπούνται προκειμένου να παραμείνουν διαθέσιμα προς παρακολούθηση.

↓ Περιγραφή

Το “Beyond Exports” που διεξάγεται υπό την Αιγίδα του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων, είναι ένα μοναδικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα σχεδιασμένο για επαγγελματίες που επιθυμούν να πετύχουν στον απαιτητικό κόσμο των εξαγωγών. Χωρίς περιττή θεωρία, εστιάζουμε αποκλειστικά σε πρακτικά εργαλεία, μεθόδους και στρατηγικές που θα σας βοηθήσουν να κάνετε τη διαφορά.

Με την καθοδήγηση έμπειρων επαγγελματιών από τον χώρο των εξαγωγών, θα μάθετε:

- Τα κρίσιμα βήματα για να ξεκινήσετε ή/και να βελτιώσετε τις εξαγωγές προϊόντων ή υπηρεσιών σας.
- Τις βέλτιστες πρακτικές μέσα από πραγματικά παραδείγματα και case studies.
- Πώς να δημιουργήσετε μια κουλτούρα εξωστρέφειας που θα ενισχύσει τη θέση σας στην παγκόσμια αγορά.

Εκπαιδευτικοί ➡ στόχοι

Σκοπός του Προγράμματος είναι να αποκτήσετε όλα τα εφόδια που χρειάζεστε για να κυριαρχήσετε στις διεθνείς αγορές, μέσα από ένα πρακτικό και απόλυτα στοχευμένο πρόγραμμα.

Στο “Beyond Exports”, θα μάθετε:

- Πώς να σχεδιάσετε μια αποδοτική εξαγωγική στρατηγική.
- Μέσα από πραγματικά παραδείγματα και δοκιμασμένες πρακτικές, τα βήματα που απαιτούνται για να ξεκλειδώσετε νέες αγορές.
- Τις τεχνικές που θα σας βοηθήσουν να διακριθείτε ως παραγωγός, έμπορος, επιχειρηματίας ή στέλεχος με όραμα.

Σε ποιούς ➡ απευθύνεται

Για πρώτη φορά στην Ελλάδα, ένα πλήρως δομημένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα που σας δείχνει πώς να κάνετε τις εξαγωγές πραγματικότητα! Το Beyond Exports δεν είναι ένα απλό σεμινάριο – είναι ένα εργαλείο επιτυχίας για κάθε επιχείρηση που θέλει να επενδύσει στην εξωστρέφεια και να ξεχωρίσει στις διεθνείς αγορές. Απευθύνεται σε:

- Start-uppers
- Σύμβουλοι Επιχειρήσεων
- Στελέχη Εξαγωγικών Τμημάτων
- Ελεύθερους επαγγελματίες
- Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις
- Παραγωγούς και μέλη αγροτικών συνεταιρισμών
- Στελέχη εταιρειών
- Φοιτητές και Αποφοίτους

“Το “Beyond Exports” δεν είναι ένα απλό σεμινάριο – είναι ο απόλυτος οδηγός που θα σας βοηθήσει να μετατρέψετε την εξαγωγική σας δραστηριότητα σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Από τη σωστή επιλογή προϊόντων και τη στρατηγική τοποθέτηση μέχρι τις αγορές-στόχους και τα δίκτυα διανομής, θα αποκτήσετε όλα όσα χρειάζεστε για να πετύχετε.

1 Πρόγραμμα Σπουδών

1. Επισκόπηση Ελληνικών Εξαγωγών:
Τι εξάγει η Ελλάδα και ποια είναι η θέση των Ελληνικών Εξαγωγών στον Κόσμο;
2. Πλεονεκτήματα Εξαγωγών
3. Διάγνωση Επιπέδου Εξαγωγικής Ετοιμότητας:
είστε έτοιμος να εξάγετε;
4. Επιλογή Προϊόντων και Υπηρεσιών προς Εξαγωγή
5. Προσαρμογή Προϊόντος στις Απαιτήσεις της Αγοράς Στόχου
6. Προϊοντική Στρατηγική
7. Επιλογή Αγοράς Στόχου και Έρευνα Αγοράς & Τρόποι Εισόδου και Δίκτυα Διανομής
8. Εξεύρεση Πελατών
9. Διαπραγματεύσεις Εξαγωγών
10. Διεθνές & Εξαγωγικό Marketing
11. Logistics
12. E- exports & Digital Marketing
13. Συσκευασία & Packaging
14. Κοστολόγηση και Τιμολογιακή Πολιτική στις Εξαγωγές
15. Πρότυπα και Πιστοποιήσεις Κατοχύρωση Εμπορικού Σήματος – Trade Mark – Εθνικό Σήμα – Κοινοτικό Σήμα – Διεθνές Σήμα
16. Εμπορικές Εκθέσεις/ Επιχειρηματικές Αποστολές/ B2B συναντήσεις
17. Τρόποι Πληρωμής, Ασφάλισης & Διαδικασίες Εξαγωγών
18. Export Business Plan

1 Απαντάμε στους προβληματισμούς σας πρακτικά:

Πώς κοστολογώ
το προϊόν μου;

Πώς θα
προσαρμόσω
το προϊόν μου
για την αγορά
στόχο;

Από πού
να ξεκινήσω;

Με ποιό τρόπο
θα βγώ στις
διεθνείς αγορές;

Πώς θα
πληρωθώ;

Πώς βρίσκω
πελάτες στο
εξωτερικό;



1 “Εκπαιδευτική Ομάδα (μεταξύ άλλων)”

**Περισσότεροι από 10 Εισηγητές,
30+ Χρόνια Εμπειρίας:**
Η Εξαγωγική Επιτυχία στα Χέρια σας!

Στο Beyond Exports, μια ομάδα κορυφαίων επαγγελματιών – επιχειρηματίες, διευθυντές εξαγωγών, ειδικοί παραγωγής, logistics και marketing – με πάνω από 30 χρόνια εμπειρίας στην εξωστρέφεια είναι έτοιμη να σας δείξει πώς να πετύχετε στις διεθνείς αγορές.

Τι σας προσφέρουμε:

- Πρακτική γνώση που δεν θα βρείτε στα βιβλία.
- Τα μυστικά της εξαγωγικής στρατηγικής από ειδικούς που έχουν πετύχει.
- Ένα δομημένο σχέδιο βήμα-βήμα για να ξεκινήσετε ή να ενισχύσετε τις εξαγωγές σας. Αποκτήστε πρόσβαση στην τεχνογνωσία, τη στρατηγική και τις πρακτικές που κάνουν τη διαφορά.



**Διομήδης
Θεοχαρόπουλος**

Ο Διομήδης Θεοχαρόπουλος εξειδικεύεται στο Διεθνές Εμπόριο με εμπειρία στις εξαγωγές τροφίμων, στα συμπληρώματα διατροφής/OTC και τα φάρμακα. Από το 2016 έως το 2018, διετέλεσε Διευθυντής Εξαγωγών της Power Health Hellas, της μεγαλύτερης Ελληνικής Εταιρείας Φυσικών Προϊόντων Υγείας και στα τέλη του 2018 ανέ-

λαβε την θέση του Business Development & Licensing Manager στην Ανφαρμ Ελλάς, Ελληνικής φαρμακευτικής Εταιρείας παραγωγής γενόσημων με έντονη εξαγωγική δραστηριότητα. Το 2019, δημιούργησε μαζί με τον Δημήτρη Μητράκο, το Beyond Exports – Executive Diploma, πρώτο Εξειδικευμένο & Πιστοποιημένο Executive Diploma στις Εξαγωγές υπό την αιγίδα του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγών & του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών με σκοπό την προώθηση της Εξωστρέφειας. Παράλληλα, είναι ιδιοκτήτης της Εξαγωγικής και Εισαγωγικής εταιρείας EU Trading της οποίας τα προϊόντα εξάγονται σε περισσότερες από 40 αγορές του εξωτερικού. Έχει λάβει μέρος σε πολλαπλά συνέδρια και πάνελ Εξαγωγών. Το 2024, έλαβε μέρος σε εκπαιδευτικούς κύκλους που διοργάνωσε το Enterprise Greece.

Ο Δημήτρης Μητράκος είναι ο ιδιοκτήτης της εταιρείας Yamas και ο εμπνευστής του luxury Poqa Olive Oil. Μετά την επιτυχή τοποθέτηση του σε επιλεγμένα σημεία πώλησης στο εξωτερικό («Harrods», «Galleries Lafayette», Αραβικές χώρες), καινοτόμησε δημιουργώντας μια σειρά νέων προϊόντων: τα Yamas. Πρόκειται

για premixed κοκτέιλ τα οποία ανήκουν στην κατηγορία RTD (Ready to Drink) από ελληνικά αποστάγματα όπως το ούζο, η μαστίχα και το τσίπουρο. Στη συνέχεια, ανέπτυξε τη νέα σειρά προϊόντων Yamas Ice Tea τα οποία έχουν τοποθετηθεί στην Ελληνική αγορά μέσω του W.S. Karoulías και στο εξωτερικό σε περισσότερες από 20 χώρες. Το 2019, δημιούργησε μαζί με τον Διομήδη Θεοχαρόπουλο, το Beyond Exports – Executive Diploma, πρώτο Εξειδικευμένο & Πιστοποιημένο Executive Diploma στις Εξαγωγές υπό την αιγίδα του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών με σκοπό την προώθηση της Εξωστρέφειας. Έχει λάβει μέρος σε πολλαπλά συνέδρια και πάνελ Εξαγωγών. Το 2024, έλαβε μέρος σε εκπαιδευτικούς κύκλους που διοργάνωσε το Enterprise Greece.



**Δημήτρης
Μητράκος**

1 “Εκπαιδευτική Ομάδα (μεταξύ άλλων)”



**Πάνος
Χατζηλαζαρίδης**

Ο Πάνος Χατζηλαζαρίδης σπούδασε Φυσική στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης, αλλά το πάθος του ήταν πάντα η επιχειρηματικότητα. Το 2013, σε ηλικία μόλις 25 ετών, ξεκίνησε την πρώτη του επιχείρηση στον τομέα της ψυχαγωγίας, δημιουργώντας έναν χώρο μουσικών εκδηλώσεων χωρητικότητας 400 ατόμων, όπου φιλοξενούνταν μουσικές, θεατρικές και καλλιτεχνικές εκδηλώσεις. Το 2017 ίδρυσε ένα τριώροφο κτίριο ψυχαγωγίας με επιτραπέζια παιχνίδια, ηλεκτρονικά παιχνίδια και premium cocktail bar στην ταρατσα. Την ίδια χρονιά ίδρυσε τη ManaGi, η οποία αντιπροσώπευε το πάθος του για τις εξαγωγές τροφίμων και ποτών, καθώς και για τα ταξίδια και την γνωριμία με νέους πολιτισμούς. Αφού αποχώρησε με επιτυχία από τις δύο πρώτες επιχειρήσεις του, επικεντρώθηκε στη ManaGi, όπου και υπηρετεί ως Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, δημιουργώντας μέχρι σήμερα ένα δίκτυο με περισσότερους από 50 αγοραστές χονδρικής σε 23 χώρες και 150 προμηθευτές από την Ελλάδα μέχρι τώρα. Είναι επίσης απόφοιτος του πρώτου εκπαιδευτικού κύκλου του πρώτου αναγνωρισμένου διπλώματος από το Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης στον τομέα των εξαγωγών με τίτλο «Beyond Exports». Από το 2018 ζει στην Αθήνα, από όπου διευθύνει το ManaGi, την ταχύτερα αναπτυσσόμενη εταιρεία μεσιτείας τροφίμων και ποτών στην περιοχή των Βαλκανίων.



**Αλκιβιάδης
Καλαμπόκης**

Ο Αλκιβιάδης Καλαμπόκης προέρχεται από την αγορά, με πλούσια εξαγωγική δράση τα τελευταία 25 χρόνια. Από το Μάιο του 2011 έως το Μάρτιο του 2014 βρισκόταν στο τιμόνι του ΟΠΕ έχοντας διοργανώσει την πολύπλευρη συμμετοχή πολλών ελληνικών επιχειρήσεων στις μεγαλύτερες εκθέσεις τροφίμων - ποτών του κόσμου (ANUGA, SIAL, GULFOOD, IFE, FANCY FOOD, BIG 5 SHOW κα) με θετικά και πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα για τις ελληνικές εξαγωγές. Παράλληλα, έχει διοργανώσει και έχει συμμετάσχει σε πλήθος διεθνών εμπορικών εκθέσεων και επιχειρηματικών αποστολών

ανά τον κόσμο (Ευρώπη, Αμερική, Ασία, Αυστραλία, ΗΑΕ, Μέση Ανατολή κ.τ.λ.). Παράλληλα συμμετείχε ως βασικός εισηγητής σε επιδοτούμενα σεμινάρια που πραγματοποίησε ο ΟΠΕ σε συνεργασία με την ΕΕΔΕ και τους τρεις εξαγωγικούς συνδέσμους, ΠΣΕ, ΣΕΒΕ και ΣΕΚ. Ακόμη, έχει πραγματοποιήσει πολλές εισηγήσεις σε συνέδρια και έχει διδάξει σε σεμινάρια που αφορούν στα ελληνικά προϊόντα, τη συσκευασία, το regional marketing, τη συμμετοχή σε διεθνείς εκθέσεις, την προώθηση των ελληνικών προϊόντων, την προσέλκυση ξένων αγοραστών κ.α. Επίσης, συμμετείχε στην Ομάδα Επιχειρησιακής Συντονιστικής Επιτροπής, που ως κύριο σκοπό της έχει την διευκόλυνση των διαδικασιών εξαγωγικού εμπορίου της χώρας. Από 1/4/2014 έως 31/5/2014 ανέλαβε καθήκοντα Εντεταλμένου Συμβούλου για τον Τομέα Εξωτερικού Εμπορίου, στον Νέο Φορέα Εξωστρέφειας «Ελληνική Εταιρεία Επενδύσεων και Εξωτερικού Εμπορίου Α.Ε.» - Enterprise Greece S.A. Από 1/7/2014 μέχρι και σήμερα έχει τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου στην εταιρεία GREAT EXHIBITIONS, εταιρεία με το μεγαλύτερο εκθεσιακό πρόγραμμα και στις 5 ηπείρους. Το 2024, εελέγει Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων.

Σπούδασε στην Αμερική Marketing, BSc και Banking, MSc American Institute of Banking. Εργάστηκε στην Αμερική στην Εθνική Τράπεζα, Chicago Branch και στην Ιταλική Banco di Roma (Chicago Branch), ως στέλεχος της Διεύθυνσης International Division and Trade Finance. Μετά από 10 χρόνια Τραπεζικής εμπειρίας στην Αμερική, επέστρεψε στην Ελλάδα και συνέχισε να εργάζεται στον Τραπεζικό χώρο ως Διευθύντρια Trade Finance. Το 1990 ξεκίνησε ως ιδρυτικό στέλεχος με την νεοϊδρυθείσα Τράπεζα Interbank που απορροφήθηκε αργότερα από την Eurobank από όπου και αποχώρησε μετά από 22 χρόνια συνεχούς εργασίας ως Διευθυντικό στέλεχος στον τομέα του Trade Finance, Retail Banking και για τα τελευταία 10 χρόνια στον τομέα του International Relations and Correspondent Banking, υπεύθυνη για Αμερική, Ιαπωνία, Αγγλία, Αυστραλία και Βόρεια Ευρώπη με πολυετή συμμετοχή στο παγκόσμιο Τραπεζικό συνέδριο SIBOS με οργάνωση περίπτερου και B2B meetings. Το 2012 αποχώρησε από τον Τραπεζικό χώρο και ίδρυσε την συμβουλευτική “Simply Exports” που ειδικεύεται στην σωστή προετοιμασία μιας Εξαγωγικής Επιχείρησης και Προϊόντος καθώς και στην διαχείριση των Εξαγωγικών Διαδικασιών (Outsourcing Export Services). Εισηγήτρια Εξαγωγικών Σεμιναρίων με την Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, σε πολλά Forum, Εκπαιδευτικά Σεμινάρια, Εξαγωγικά Συνέδρια και Επιμελητήρια.



**Τζέννι
Σκοτίδη**

1 “Εκπαιδευτική Ομάδα (μεταξύ άλλων)”



**Ιωάννης
Κουρκουτάς**

Ο John Kourkoutas είναι ο Managing Director της MRX Export to Africa, με περισσότερα από 15 χρόνια εμπειρίας στις διεθνείς αγορές και ειδικότερα στην ανάπτυξη επιχειρήσεων στην Αφρική. Έχει συνεργαστεί με δεκάδες εταιρείες, βοηθώντας τις να επεκτείνουν τη δραστηριότητά τους, να δημιουργή-

σουν ισχυρά δίκτυα συνεργασιών και να αποκτήσουν πρόσβαση σε στρατηγικές ευκαιρίες στις ταχέως αναπτυσσόμενες αγορές της Αφρικής. Με ισχυρή παρουσία στη Ζάμπια και συνεργασίες σε χώρες όπως η Κένυα, η Νιγηρία και η Νότια Αφρική, έχει υποστηρίξει εταιρείες σε τομείς όπως η βιομηχανία, οι κατασκευές, η τεχνολογία και το εμπόριο. Είναι ενεργό μέλος ΔΣ του Ελληνοαφρικανικού Επιμελητηρίου και διατηρεί σταθερές επαφές με επιχειρηματικούς φορείς και κυβερνητικούς οργανισμούς στην περιοχή. Παρουσίαση της MRX Export to Africa.



**Ιωσήφ
Χόσνι**

Με MSc στο Customer Management, MSc στο International Business Development & Executive MBA, η επαγγελματική πορεία του Ιωσήφ Χόσνι ξεκινάει το 2009 ως International Barter Transaction Executive Manager στην εταιρεία Hellenic Fertilizers &

Chemical «»ELFE». Εν συνεχεία αποτέλεσε South East Regional Manager στην εταιρεία Polisan Hellas, μέλος του Ομίλου εταιρειών Polisan Holdings Ltd. Το 2015 συνεργάστηκε με την εταιρεία Thrace Plastics Pack S.A. μέλος του Ομίλου Thrace Group Of Companies S.A. ως Export Manager North Africa & Israel, όπου το 2018 αποτέλεσε τον Head of Exports of M.E.N.A Region της ίδιας εταιρείας με 300% revenue growth την περίοδο 2015 - 2020. Τον Ιανουάριο 2021 ανέλαβε τη θέση Head of Business & Operations, στη Bonaplast S.A., μέλος του Ομίλου εταιρειών Shalam Packaging Solutions Ltd. με 8 παραγωγικές εγκαταστάσεις παγκοσμίως. Σήμερα, ο Ιωσήφ Χόσνι είναι ο Εμπορικός Διευθυντής της εταιρείας VEN Engineering Single Member SA.

«Ιωάννης Β. Φετάνης - Ηγετικό Στέλεχος στον Τομέα της Ναυτιλίας, των Μεταφορών & Logistics, Με περισσότερα από είκοσι χρόνια εμπειρίας στους

τομείς των Μεταφορών & Logistics, της Εφοδιαστικής Αλυσίδας, της Ναυτιλίας και Λιμένων, με τεχνογνωσία και παρουσία σε τοπικές και διεθνείς αγορές, κατέχει ηγετική θέση στη διοίκηση μεγάλων πολυεθνικών οργανισμών, συνεχίζοντας να συμβάλει καθοριστικά στην επιτυχία τους και ανταποκρινόμενος στις προκλήσεις ενός διαρκώς απαιτητικού και παγκοσμιοποιημένου εμπορικού περιβάλλοντος. Με βαθιά εξειδίκευση στις Μεταφορές (ναυτιλικές, χερσαίες, αεροπορικές), τα Logistics και τη διαχείριση εφοδιαστικής αλυσίδας, το Marketing, το διεθνές εμπόριο και τη διοίκηση Λιμένων και μεγάλων οργανισμών, έχει διαδραματίσει καίριο ρόλο στη βελτιστοποίηση εφοδιαστικών αλυσίδων, την αύξηση της αποδοτικότητας και παραγωγικότητας, την ανάπτυξη της εξωστρέφειας και τη διεξόδυση σε νέες αγορές, την προώθηση αποδοτικών και τεχνολογικά προηγμένων λύσεων, καθώς και την ενίσχυση και ανάπτυξη στελεχών. Ως ηγετική φυσιογνωμία στον χώρο των Μεταφορών & Logistics και της Ναυτιλίας, συνεχίζει να οδηγεί τον μετασχηματισμό, να αναβαθμίζει τα βιομηχανικά πρότυπα και να διαμορφώνει στρατηγικές εφοδιαστικής αλυσίδας έτοιμες για το μέλλον, ως βασικό μοχλό ανάπτυξης στο παγκόσμιο εμπόριο και το οικόσυστημα των Logistics.»



**Ιωάννης
Φετάνης**

Η Δάφνη Γρηγοριάδη είναι οικονομική αναλύτρια, υποψήφια διδάκτωρ ΠΑΠΕΙ, με εξειδίκευση στην οικονομία, την επικοινωνία και τις διεθνείς σχέσεις. Το 2021, η Deutsche Welle (DW) την αναγνώρισε ως μία από τις τρεις γυναίκες στην Ελλάδα που

«κατέκτησαν» ανδροκρατούμενους τομείς. Είναι Επικεφαλής της Εταιρικής Επικοινωνίας στην Intrafashion Group (Pink Woman), ενώ παρουσιάζει την εκπομπή «Οικονομία και Απασχόληση» στο Skywalker.gr WebTV. Έχει εργαστεί ως Σύμβουλος για την Επικοινωνία και τα Θέματα Εξαγωγικών Πιστώσεων στο Υπουργείο Εξωτε-



**Δάφνη
Γρηγοριάδη**

1 “Εκπαιδευτική Ομάδα (μεταξύ άλλων)”

ρικών. Είναι ιδρύτρια της καμπάνιας «SME's Diplomacy Greece» και συγγραφέας του βιβλίου «Χρηματοοικονομική Φιλοσοφία». Κατέχει πτυχίο στη Φιλοσοφία, M.Sc. στην Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική, και Πιστοποίηση στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο και τις Ηλεκτρονικές Συναλλαγές. Έχει διδακτική εμπειρία σε κολέγια και στο Πανεπιστήμιο Πειραιά ως υπότροφος διδακτορικής έρευνας. Έχει παρουσιάσει το έργο της σε διεθνή συνέδρια, όπως το International Business Academy (EIBA).



**Γεώργιος
Παπαδομανωλάκης**

Ο κ. Γεώργιος Παπαδομανωλάκης είναι ένας καταξιωμένος επαγγελματίας με εκτενή εμπειρία στον τομέα των πωλήσεων και του εμπορικού σχεδιασμού, με εξειδίκευση στον κλάδο των αλκοολούχων ποτών και των αναψυκτικών. Με έδρα την Αθήνα και το εξωτερικό, έχει συνεργαστεί με κορυφαίους διεθνείς οργανισμούς, όπως η Remy Cointreau, η Three Cents, η Bacardi Hellas και η Coca-Cola Hellenic Bottling Company, αναλαμβάνοντας ηγετικούς ρόλους στην ανάπτυξη στρατηγικών πωλήσεων, διαχείρισης προϋπολογισμών και επέκτασης αγορών στην Ελλάδα, Κύπρο, Βαλκάνια και Μέση Ανατολή. Κατά τη διάρκεια της επαγγελματικής του πορείας, ο κ. Παπαδομανωλάκης έχει επιτύχει σημαντική ανάπτυξη στις πωλήσεις και το μερίδιο αγοράς, ενώ έχει συμβάλει καθοριστικά στην επέκταση νέων αγορών και την ενίσχυση των συνεργασιών με στρατηγικούς εταίρους. Στη θέση του Area Manager στη Remy Cointreau, ξεπέρασε τις ετήσιες προβλέψεις και βελτίωσε τη συνεργασία με τους διανομείς, ενώ στην Three Cents ηγήθηκε της επιτυχημένης επέκτασης σε νέες αγορές μέχρι την εξαγορά της από Coca-Cola HBC. Ο κ. Παπαδομανωλάκης είναι απόφοιτος του Ανώτατου Τεχνολογικού Εκπαιδευτικού Ιδρύματος Αθηνών ενώ έχει παρακολουθήσει σεμινάρια με αντικείμενο τις τεχνικές πωλήσεων & διαπραγματεύσεων και τη διαχείριση ομάδων.



**Παναγιώτης
Θεοδοσόπουλος**

Ο Παναγιώτης Θεοδοσόπουλος γεννήθηκε στην Αθήνα το 1977. Είναι πτυχιούχος Οικονομικών Επιστημών από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΑΣΟΕΕ) και κατέχει μεταπτυχιακούς τίτλους σπουδών σε International Management από το Πανεπιστήμιο Sunderland

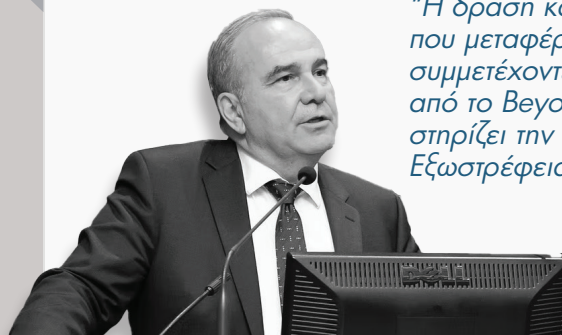
(Ηνωμένο Βασίλειο) και σε Corporate Finance από το SDA Bocconi Business School (Μιλάνο, Ιταλία). Επιπλέον, έχει παρακολουθήσει το διετές πρόγραμμα του Ινστιτούτου Εκπαίδευσης του Σώματος Ορκωτών Λογιστών (ΙΕΣΟΕΛ), ενώ έχει παρακολουθήσει και προγράμματα εκπαίδευσης στελεχών στα Business Schools INSEAD (Γαλλία) & IMD (Ελβετία) σε θέματα Corporate Financial Strategy και Strategic Finance. Διαθέτει πολυετή εμπειρία πάνω από 20 έτη σε Οικονομικές Διευθύνσεις Ανωνύμων Εταιρειών, ενώ 10 χρόνια πριν ξεκινήσει την δική του δραστηριότητα ως Σύμβουλος Επιχειρήσεων έχει διατελέσει Οικονομικός Διευθυντής σε listed & non listed εταιρείες καθώς και μέλος Διοικητικού Συμβουλίου. Τον Φεβρουάριο του 2021 ίδρυσε την δική του συμβουλευτική εταιρεία (P.T. Advisory Services), η οποία προσφέρει υπηρεσίες CFO σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις, συμβουλευτικές υπηρεσίες και διαχείριση family offices καθώς και υπηρεσίες investment strategy σε High-Net-Worth Individuals.

Ο Ιωάννης Καρβέλας είναι ο Γενικός Διευθυντής της εταιρείας PARATUS Europe Ltd. Είναι πιστοποιημένος ως Pro Olive Oil Expert, βασικός εισηγητής των πιστοποιημένων εκπαιδευτικών προγραμμάτων για το εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο της PARATUS Europe και της Ακαδημίας Ελαιολάδου του SEBITEL. Υποστηρίζει εταιρείες του χώρου τόσο στην εφαρμογή των ορθών πρακτικών του διεθνούς συμβουλίου ελαιοκομίας και απαιτήσεων διεθνών προτύπων σε όλα τα στάδια, στην δημιουργία επισκέψιμων χώρων και παρουσιάσεων, όσο και σε θέματα επικοινωνίας, εκθέσεων και εξαγωγών. Έχει διοργανώσει με επιτυχία γευσιγνωσίες Ελαιολάδου για περιοδικά και εταιρείες, εκπαιδεύοντας πλήθος επαγγελματιών της εστίασης αλλά και βοηθώντας τα τμήματα marketing και εξαγωγών δεκάδων εταιρειών. Είναι εισηγητής σε θέματα εξαιρετικού παρθένου ελαιολάδου στο “Σχολείο Τουρισμού Καλαμάτας” και στα “Σχολεία Τουρισμού On Tour” του Insete αλλά και συνεργάτης στην «Νέα Γεωργία για τη Νέα Γενιά» όπου εκπαιδεύει νέους τυποποιητές. Αρθρογραφεί για θέματα εξαιρετικού παρθένου ελαιολάδου σε εφημερίδες και περιοδικά γεωστρονομίας, ενώ έχει υπάρξει κριτής διαγωνισμών. Ταυτόχρονα, είναι έμπειρος Σύμβουλος στην εφαρμογή Συστημάτων Διαχείρισης ISO 9001, ISO 22000 (HACCP), ISO 14001, ISO 27001, ISO 45001, GDPR κτλ.



**Ιωάννης
Καρβέλας**

↓ Testimonials



Ν. Παπαθανάσης

Αναπληρωτής Υπουργός Εθνικής Οικονομίας
και Οικονομικών της Ελλάδας

“Η δράση και η γνώση που μεταφέρεται στους συμμετέχοντες μέσα από το Beyond Exports στηρίζει την Ελληνική Εξωστρέφεια”



Παναγιώτης Ζησιάδης

Exports BD Manager @ elnida foods

“Το Beyond Exports προσφέρει όλες τις απαραίτητες πρακτικές γνώσεις που χρειάζεται κάποιος για να αναπτύξει ή να βελτιώσει τις εξαγωγικές του επιδόσεις. Η δομή και το περιεχόμενο του σεμιναρίου, οι χρήσιμες συμβουλές των εισηγητών καθώς επίσης και η ανταλλαγή εμπειριών/lessons learned, καθιστά το σεμινάριο αυτό ως το πλέον διαδραστικό και εξειδικευμένο στον κλάδο των εξαγωγών. Το συνιστώ ανεπιφύλακτα.”

“Η βιωματική διαδικασία, η διάδραση τόσο με τους συν-σπουδαστές, με τους εισηγητές όσο και με τους καλεσμένους στο σεμινάριο, η οργάνωση του τρόπου δράσης στις εξαγωγές είναι μερικά (εάν όχι όλα) από τα σπουδαία εργαλεία που χρησιμοποιήθηκαν και αξιοποιήθηκαν στο έπακρο στο Beyond Exports από τους Δ. Θεοχαρόπουλο και Δ. Μητράκο. Με αλλά λογία, η εμπειρία 3D του σεμιναρίου βοηθά ουσιαστικά ώστε να εκπαιδεύσει και να εμπνεύσει τους συμμετέχοντες, κάτι που είναι απαραίτητο ώστε να γίνει tailor made προσαρμογή στα μετρά του εκάστοτε επαγγελματία.”



Π. Χατζηλαζαρίδης
Owner, ManaGi

“Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα Beyond Exports αποτελεί την επιτομή της ουσιαστικής και πρακτικής εκπαίδευσης στον τομέα των εξαγωγών. Οι εξαγωγές προϊόντων και υπηρεσιών αποτελούν μια μοναδική ευκαιρία για την αύξηση των πωλήσεων και την τόνωση της ρευστότητας των ελληνικών επιχειρήσεων.”



Λίλα Κούρτι

Marketing & Export Sales
Manager @ Trikalinos Co

**Περισσότερες από 400 επιχειρήσεις έχουν ολοκληρώσει
το Executive Diploma Beyond Exports!**

↓ Mas εμπιστευτήκαν



TSANTALI
VINEYARDS & WINERIES

Galenica

naturals
Naturally quality products



SUPERFOODS®
NATURE'S BEST

pandrosia
The natural magic of olive



BIANEE
BIO-RENOVATION & BIOPRODUCTS



FNB DAILY
Food for thought... every day!



AGRI.FE.M LTD
FERTILIZERS

BIOFRESH SA

ASEM

NOTICE
CONTENT & SERVICES

Pharmex

managi
MANAGING YOUR BUSINESS

YALCO
YERANIOS & ASSOCIATES S.A. S.R.L.
Ideas at work

MINOAN SPORA

Kallistefi
OLIVE GEMS

LEMONODASOS
BIOESTRONG FLAVORS

Samaná

SWAN
LATEX INDUSTRY



INOXAIR

Pegasus expert

IQAGS LAB

MEBΓAN

ΣΕΒ
Σύγκριση Ενισχυτικής Σύγκριση ΕΠΙΔΕ

adelco

↓ Απο το 2019

10.000
ενδιαφερόμενοι



400
συμμετέχοντες



14
κύκλοι εκπαίδευσης



98,8%
ικανοποιημένοι
με τους στόχους
του προγράμματος



99,8%
πρακτικό και
άμεσα εφαρμόσιμο





COLLEGE

Λ. Αλεξάνδρας 205, 115 23 Αθήνα
τηλ: +30 210 7253 783-6, e-mail: info@bca.edu.gr



www.bca.edu.gr

υπο την αιγίδα

με την συνεργασία

με την υποστήριξη



ΕΛΛΗΝΟ-ΠΟΛΩΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ
ΕΜΠΟΡΙΟΥ & ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ
GREEK-POLISH CHAMBER OF TRADE AND INVESTMENT