



CEED GROW

Shtyje përpara shitjen dhe pozitën në treg, si dhe gjej rrugën drejt rritjes.

“Secila temë e programit ka pasur ndikim të drejtpërdrejt në përditshmërinë e biznesit tim, sidomos në zhvillimin dhe menaxhimin e biznesit”



Gentian Lluka
(Telegrafi),
pjesëmarrës

“ Është një mundësi shumë e madhe për pjesëmarrësit që ti rrisin kapacitetet dhe të krijojnë lidhje apo rrjetformim me ndërmarrës dhe menaxherë të suksesshëm në Kosovë dhe jashtë saj. ”



Artan Ibrani
(Reckitt Benckiser),
pjesëmarrës

CEED Grow ndihmon ndërmarrësit të cilët tashmë kanë arritur sukses në treg, që edhe më tutje të rrisin vëllimin e shitjeve, të zgjerojnë rrjetin e tyre të biznesit dhe të përmirësojnë pozitën e tyre në treg. Programi gjithashtu trajton çështjen se si të mbledhë një ekip të fortë, të ruaj rritjen financiare dhe të përballet me sukses në sfidat e tregut. CEED Grow është për ndërmarrësit që duan të rriten.

➔ PROGRAM PËR NDËRMARRËS QË DUAN TË:

- rrisin shitjet,
- përmirësojnë pozitën e tyre në treg dhe të ndërtojnë një markë të njohur,
- ndërtojnë një ekip të fortë dhe ta udhëheqin atë,
- ruajnë rritjen financiare,
- të rriten si ndërmarrës dhe menaxherë,
- zgjerojnë rrjetin e biznesit.

➔ PROGRAMI OFRON:

- **mësime të bazuara në përvojë:** në takimet mujore, dëgjoni 30 ngjarjet e ndërmarrësve të cilët kanë qenë atje dhe me sukses kanë kapërcyer sfidat e tyre,
- këshilla konkrete profesionale dhe reagime në vendimet e biznesit nga ndërmarrësit brenda **programit të mentorimit**,
- **depërtim brenda dhe analiza** të biznes modeleve të suksesshme,
- **një komunitet të ndërmarrësve** të cilët kaluan nëpër sfida të ngjashme dhe me të cilët ju mund të ndani përvojën tuaj ndërmarrëse, dilemat dhe sfidat,
- **rrjetformim me 300 anëtarë të CEED-it** në Kosovë dhe 1500 ndërmarrës ndërkombëtarisht,
- **anëtaresim në Klubin e Biznesit**, që mundëson takime dhe konferenca biznesi brenda dhe jashtë vendit; qasje në financa; udhëtime biznesi në tregjet e huaja dhe rrjetformim me kompani nga ato tregje; qendrat për qasje në treg në 10 shtete, gjetja e partnerit të biznesit dhe lehtësim qasjeje për të hyrë në këto tregje të reja.

APLIKIMI

- Ju mund të aplikoni deri më 7 Nëntor 2015 në: www.ceed-kosovo.org
- Intervistat me kandidatë dhe procedura e përzgjedhjes së anëtarëve për gjeneratën e 6-të të programit CEED Grow pritet të zgjasin deri më 10 Nëntor.

PREZENTIM TË PROGRAMIT

Ne ju ftojme për një takim individual për t'ju prezantuar programin.

Ju lutem kontaktoni ztr. Asdren Xërxa në:
asdren@ceed-kosovo.org ose
+381 (0) 38 220 075

14-15 Nëntor 2014

Ndërtimi i Ekipit



- Njohja në mes të anëtarëve të programit
- Si të punojmë në ekip
- Komunikimi pavarësisht pengesave

27 Nëntor 2014

Udhëheqje e Ndërmarrjes



- Çka e bën një ndërmarrës
- Si të udhëheqni kompaninë tuaj në sukses afatgjatë
- Ndërtimi dhe mbajtja e ekipit të fortë në kompaninë tuaj

11 Dhjetor 2015

Strategji të Ndryshme për Rritjen e Biznesit



- Zhvillimi dhe zbatimi i strategjive për ta shtyrë biznesin tuaj përpara
- Praktikat më të mira dhe të këqija për planifikim strategjik dhe rritje të biznesit

24 Dhjetor 2015

Shitja dhe Negocimi



- Si të shitet më shumë dhe më shpejtë?
- Si të arrihen rezultate më të mira të shitjes duke e bërë procesin e shitjes më efikas?
- Si të bëhemi negociator i mirë?
- Kuptimi, komunikimi dhe mbajtja e klientëve tuaj

15 Janar 2015

Burimet Njerëzore për Ndërmarrës



- Roli i BN në zhvillimin e biznesit tuaj
- Zhvillimi i punonjësve për të përmbushur nevojat e kompanisë tuaj

12 Shkurt 2015

Financat për Ndërmarrës



- Planifikimi financiar dhe monitorimi
- Cilët tregues duhet të ndjek si një ndërmarrës dhe si të menaxhoj rrjedhjen e parasë për të garantuar sigurinë e operacioneve financiare?
- Harmonizimi i raporteve financiare në përmbushjen e standardeve ndërkombëtare

12 Mars 2015

Si të tërhiqet kapitali për rritje?



- Si të financoj biznesin dhe rritjen në këto kohë - cilat janë mundësitë dhe grackat?
- Llojet e instrumenteve financiare në tregun tonë

9 Prill 2015

B2B dhe B2C Marketing



- Cilat janë përparësitë e mija konkurruese?
- Si të ndërtojme njohjen nga tregu? Sa kam nevojë për të investuar në ndërtimin e një markë?

7 Maj 2015

Si të rritemi përmes ndërkombëtarizimit?



- Si të vazhdojmë të rritemi në nivel lokal dhe ndërkombëtar?
- Cili është modeli i duhur i biznesit për zgjerim?
- Praktikat më të mira dhe këqija nga udhëheqësit e suksesshëm të cilët janë rritur ndërkombëtarisht

4 Qershor 2015

Si të shitet ose blehet një kompani?



- Proceset e shitjeve dhe blerjeve të kompanive
- Mundësitë dhe përgatitjet për shitjen / blerjen e një kompanie

Visar Kelmendi, Uje Rugove

Valon Budima, Asseco SEE

Arta Celina, Raiffeisen Bank

Bersant Disha, RECURA Financials

Dardan Sejdiu, ASD Group

Driton Hapçiu, Cactus

Lulzim Zeka, Baker Tilly Kosovo

Lulëzon Jagxhiu, Cactus

Gëzim Pula, 3CIS

Ardian Hoxha, ReHox Group

Gegë Kryeziu, Asgeto

Sebastian Gergeta, Birra Peja

Lekë Musa, Baker Tilly Kosovo

Michael Gold, CCF

Vllaznim Xhiha, EYE

Albert Kolgeci, Home Co

Uranik Begu, ICK

Agron Jetishi, Jenoma

Arten Bajrush, OM Consulting

Valon Lluka, Mabetex Holding

Fisnik Këpuska, NLB Prishtina

Ilir Grapci, Paper Communications

Fioret Pruthi, Porsche Kosova

Florin Lila, FINCA International

Shpend Nura, Banka per Biznes

Visar Dobrosi, RECURA Financials

Valon Qeska, Vitamer

Ylber Kuraja, Viva Fresh

Ronald Pintar, Fibernet

Fatmir Gashi, Dardania Insurance

Erold Belegu, Marigona Residence

Edi Bunjaku, Logistics Plus

Vjollca Parduzi, Asseco SEE