



CEED Grow është pjesë e grupit të programeve të CEED Albania që ka bashkuar më shumë se 200 sipërmarrës në këto 3 vite. Çdo vit, pjesëmarrësit në këtë program përfitojnë nga shkëmbimi i njohurive dhe përvojave me sipërmarrës të tjerë, punojnë me mentorë dhe zhvillojnë rrjetin e tyre të biznesit në Shqipëri dhe jashtë saj, përmes rrjetit ndërkombëtar të CEED.



CEED GROW

Të rritemi nëpërmjet zhvillimit të njohurive dhe rrjetit të kontakteve

"Jetojmë në një komunitet ku shpesh vlerat dhe rëndësia e trajnimeve nuk duken. Rastësia më çoi tek CEED Albania dhe intuata nuk më bëri të gaboj. CEED Grow është programi ideal për të shtuar kapacitetin intelektual dhe jo vetëm. Miqësi, biznes dhe çdo gjë është brenda një organizmi si CEED Albania. Great Experience si për mua dhe për stafin tim. Cdo kompani ka nevojë për CEED dhe eksperiencën e tyre."



Pezana Rexha
"Design by Pana"
Administratore

"Shkëmbimi i eksperiencave, ideve si dhe mundësia për tu njohur me sipërmarrës të suksesshëm, kanë ndikuar dukshëm në njohuri më të mira për tregun, në rritjen time profesionale si dhe në zhvillim më të mirë të punës time. Programi CEED Grow, është një mundësi shumë e madhe për pjesëmarrësit që të rrisin kapacitetet dhe të krijojnë lidhje me sipërmarrës dhe menaxherë të suksesshëm në Shqipëri dhe jashtë saj."



Etleva BAZI
"IKUB.AL"
Director of Sales

CEED Grow, është një program ekskluziv në të cilin marrin pjesë rreth 25 sipërmarrës ose manaxherë ambiciozë me potencial të lartë rritje dhe zhvillimi. Përgjatë një viti ky grup do të nënshtrohet një programi zhvillues dhe krijues i cili bazohet në:

- **10 takime praktike** të cilët janë ndërtuar mbi bazën e shkëmbimit të eksperiencave, njohurive dhe ideve ndërmjet sipërmarrësve, manaxherëve dhe mentorëve, duke u angazhuar në debate të hapura dhe diskutime të sukseseve/gabimeve, në një atmosferë informale biznesi
- Mundësi unike për këshilla konkrete profesionale dhe mendime për vendimet e biznesit nga sipërmarrësit brenda **programit të mentorimit** të cilët janë disa nga më të spikaturit në vend, rajon dhe botë.
- **Takime biznes me biznes (B2B)** me kompani nga Shqipëria, rajoni dhe bota; shkëmbime kontaktesh, njohurish në fushën e biznesit dhe informacione mbi tregjet dhe klientët e rinj. Rrjetformim me 200 anëtarë të CEED-it në Shqipëri dhe 1500 sipërmarrës nga rajoni dhe bota.
- Anëtarësim 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; Shërbime për tu futur në tregjet e huaja (10 shtete) dhe gjetja e partnerit të biznesit.

Kush mund të marrë pjesë?

Sipërmarrës të rinj, pronarë ose bashkëpronarë, të afërm të themeluesit të kompanisë dhe manaxherë të nivelit të lartë të cilët janë të hapur ndaj ideve të reja, kanë nevojë të zgjerojnë rrjetin e kontakteve të biznesit dhe synojnë ta zgjerojnë atë brenda dhe jashtë vëndit

Kur?

Programi CEED Grow 2014-2015, do të zhvillohet gjatë periudhës Dhjetor 2014 – Qershor 2015. Programi i plotë ndodhet në faqen e pasme.

Aplikimi

Për informacion shtesë, kriteret e pjesëmarrjes dhe regjistrimin, ju lutem kontaktoni në:
Cel: +355682000814 / +355682021471
email: jshano@ceed-albania.org; dguga@ceed-albania.org

Partnerët



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



SEAF
Your Global Investment Partner

CEED GROW

PROGRAMI

MENTORËT DHE FOLËSIT

12-13 Dhjetor 2014

Team Building
Njohja e pjesëmarrësve me njëri-tjetrin

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

16 Janar 2015

Leadership
Udhëheqja e Kompanis

- Stilet e ndryshme të udhëheqjes
- Cilat janë cilësitë e një udhëheqësi të suksesshëm

05 Shkurt 2015

Strategjitë e Ndryshme për Rritjen e Biznesit

- Zhvillimi dhe zbatimi i strategjive për të cuar përpara biznesin
- Praktikat më të mira dhe të këqija për planifikim strategjik dhe rritjen e biznesit.

26 Shkurt 2015

Shitja dhe Negocimi

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

12 Mars 2015

Burimet Njerëzore për Sipërmarrësit

- Roli i Burimeve Njerëzore në zhvillimin e biznesit tuaj
- Zhvillimi i punonjësve për të përmbushur nevojat e kompanisë suaj
- Rëndësia e delegimit

02 Prill 2015

Takimi me Mentorët

- Një nga takimet më të pritëshme i cili paraqet një mundësi unike për të mësuar dhe bashkëbiseduar me disa nga sipërmarrësit dhe menaxherët më të suksesshëm në Shqipëri, Rajon dhe Botë.
- Aktiviteti konsiston në takime "kokë më kokë" për të diskutuar çështje dhe sfida të ndryshme të biznesit.

16 Prill 2015

Financat për Sipërmarrësit
Si të tërhiqet kapitali për rritje?

- Planifikimi financiar, monitorimi.
- Vendim-marrje në bazë të treguesve financiarë
- Formulimi i kërkesave dhe qasja për kërkim fondesh

30 Prill 2015

Menaxhimi i krizës financiare
Rekuperimi i faturave të pashlyera

- Menaxhimi i Stok-ut dhe magazinës
- Inovacioni si alternativë e vlefshme për përballimin e vështirësive financiare
- Metodrat dhe instrumentat për rekuperimin e faturave të pashlyera

14 Maj 2015

B2B dhe B2C Marketing

- Marketing-u si mjet për zbulimin/përdorimin e përparësive konkurruese
- Strategjitë për zgjedhjen e kanaleve optimale të shpërndarjes
- Strategjia e Markës/Branding - përzgjedhja e elementëve të markës - Logo, Slogan, Ngjyrat, etj

04 Qershor 2015

Sgjerimi i biznesit përtej kufijve

- Cili është momenti i duhur për të zgjeruar biznesin?
- Strategji dhe praktika nga drejtuesit më të suksesshëm

Monika Farka,	Dynamics Partners
Hermann Stingeder,	GM Rogner Hotel
Marin le Corre,	Balkimo
Lefter Sila,	inf93-Real Estate
Luca Mocenni,	SALUS
Perparim Kalo,	KALO Associates
Bardhyl Balteza,	EDIPACK
Albi Greva,	Vodafone Foundation
Mark Crawford,	AKSIONER
Ylli Xhakollari,	HENRY 2000
Mirel Salija,	Univers Reklama
Artan Bozo,	TBI Consulting
Auron Pasha,	IDRA
Artan Koxhuku,	Agna Group
Dritan Mezini,	DM Consulting
Romeo Sherko,	IKUB.AL
Enea Janko,	TBU
Stela Dhami,	Colliers International
Hans Spornbauer,	Almako
Arben Memo,	QPlan
Venko Gligorov,	Login Systems
Roland Hysa,	Miell Tirana
Linda Shomo,	EASYPAY
Rafaela Rica,	Iceberg Communication
Shkelzen Marku,	Yunus Social Business Albania
Blerina Daka,	BALFIN Group
Gentian Likaj,	Communication Progress