



δημιουργώ επαγγελματικά

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΝΔΥΝΑΜΩΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΤΟΥ ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΟΥ & ΤΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ
(CULTURAL & CREATIVE INDUSTRIES)

Κύκλος Εκπαιδευτικών Εργαστηρίων Ημερολόγιο Πρόγραμμα

Ιωάννινα

14 -15 Οκτωβρίου 2017

Μουσείο Αργυροτεχνίας

Ακρόπολη Ιτς Καλέ, Κάστρο Ιωαννίνων



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΝΔΥΝΑΜΩΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΤΟΥ ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΟΥ & ΤΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ
(CULTURAL & CREATIVE INDUSTRIES)

1η Ημέρα Εργαστηρίων | Σάββατο, 14 Οκτωβρίου 2017

10.00-10.30 Προσέλευση και υποδοχή συμμετεχόντων – Χαιρετισμοί

10.30-15.00 (με 2 coffee breaks 15 λεπτών)

1ο Εργαστήριο: Επαγγελματική Ταυτότητα, Επαγγελματικές Σχέσεις, Επαγγελματικός & Επιχειρηματικός Σχεδιασμός

Οι απαιτήσεις της επαγγελματικής δραστηριοποίησης στον κλάδο. 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.

15.00-16.00 Διάλειμμα – Ελαφρύ γεύμα – Δικτύωση

16.00-18.15 (με 1 coffee break 15 λεπτών)

2ο Εργαστήριο: Χρηματοδότηση

Η πρόκληση της χρηματοδότησης: Χορηγίες, επιδοτήσεις, χρηματοδοτικά προγράμματα, δανεισμός, επενδύσεις. 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.

18.15-18.30 Συζήτηση – Ολοκλήρωση 1^{ης} ημέρας εργαστηρίων



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΝΔΥΝΑΜΩΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΤΟΥ ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΟΥ & ΤΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ
(CULTURAL & CREATIVE INDUSTRIES)

2η Ημέρα Εργαστηρίων | Κυριακή, 15 Οκτωβρίου 2017

10.30-11.00 Προσέλευση και υποδοχή συμμετεχόντων – Χαιρετισμοί

11.00-14.15 (με 1 coffee break 15 λεπτών)

3ο Εργαστήριο: Soft Skills (Κοινωνικές Δεξιότητες) για τον Επαγγελματία

Δεξιότητες- κλειδιά για έναν Επαγγελματία. Ανάδειξη και πρακτική εξάσκηση των κρίσιμων δεξιοτήτων που βοηθούν τον επαγγελματία να αναπτυχθεί: (α) επικοινωνία προφορική και γραπτή, (β) συνεργασία, (γ) οργάνωση, (δ) διαχείριση και επίλυση προβλημάτων.

14.15-15.15 Διάλειμμα – Ελαφρύ γεύμα – Δικτύωση

15.15-18.30 (με 1 coffee break 15 λεπτών)

4ο Εργαστήριο: Πελάτες - Προσέλκυση & Πωλήσεις

Ο επαγγελματίας και οι αγοραστές ή το κοινό του. 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).

18.30-19.00 Συζήτηση – Ολοκλήρωση 2^{ης} ημέρας εργαστηρίων

Λήξη του Κύκλου Εκπαιδευτικών Εργαστηρίων – Συμπεράσματα και επόμενα βήματα δικτύωσης και υποστήριξης