

Cortar para ganhar!

Como aumentar os lucros da sua empresa pela redução de custos?

A. APRESENTAÇÃO

A **EZ Trade Center**, marca do Grupo Onebiz, especialista em redução de custos, em parceria com a **União de Associações do Comércio e Serviços – UACS**, está a promover, inserido no ciclo de seminários **“CORTAR PARA GANHAR”**, um novo evento em Lisboa, com a temática **“COMO AUMENTAR OS LUCROS DA SUA EMPRESA PELA REDUÇÃO DE CUSTOS?”**. Este seminário é destinado aos empresários que pretendem esclarecer dúvidas sobre a gestão dos custos operacionais das suas empresas e tem com objectivo mostrar como os empresários devem tornar os processos de compra de produtos e serviços eficientes, de forma a gerar poupanças significativas e, consequentemente, aumentar os seus lucros.

B. OBJECTIVOS

- Contextualizar as necessidades das organizações na área de gestão de custos e rentabilidade;
- Criar um projecto de redução de custos para as empresas, por forma a maximizar a sua rentabilidade;
- Mostrar como economizar e melhorar a saúde das empresas, com métodos de fácil implementação e com resultados positivos comprovados;
- Apoiar na rentabilização do fluxo de caixa das empresas via redução de custos;
- Identificar os custos / benefícios e o potencial impacto da implementação de um projecto de redução de custos dentro de uma organização.

C. ORGANIZAÇÃO

EZ Trade Center

A operar no mercado desde 2004, a EZ Trade Center dispõe de uma ampla rede internacional de consultores profissionais, especializados em consultoria de redução e gestão de custos e compras. Os serviços da EZ Trade Center ajudam as empresas a tomar decisões eficientes nos processos de compra de produtos e serviços, gerando poupanças significativas, que permitem aumentar os lucros, reinvestir nos negócios ou ainda melhorar a gestão da tesouraria das empresas.

um projecto:



Cortar para ganhar!

Como aumentar os lucros da sua empresa pela redução de custos?

Grupo Onebiz

Grupo de referência mundial na prestação de serviços em franchising, que actua no mercado com cerca de 500 pontos de venda em 6 áreas de negócio: Serviços Financeiros, Imobiliários, Consultoria, Comércio, Educação e Saúde & Estética. O grupo está presente em 31 países e tem uma carteira de mais de 120.000 clientes.

D. FICHA TÉCNICA E PROGRAMA

“CORTAR PARA GANHAR!

COMO AUMENTAR OS LUCROS DA SUA EMPRESA PELA REDUÇÃO DE CUSTOS?”

Ficha Técnica

Data: 25 de Junho de 2014

Local: UACS: União de Associações do Comércio e Serviços - Lisboa

Horário: 17h30 às 20h00

Programa

- | | |
|--------------|--|
| 17h30 | Recepção dos Participantes e Entrega de Documentação |
| 17h45 | Abertura do Seminário

Orador: Carla Salsinha, Presidente da Direcção da UACS |
| 18h00 | Enquadramento sobre a actual da conjuntura e sobre a gestão de custos das empresas portuguesas

Orador: Camilo Lourenço, Jornalista de Economia |
| 18h45 | A Redução de Custos como estratégia empresarial

Oradores:
Pedro Santos, CEO do Grupo Onebiz
Representante da EZ Trade Center (a confirmar) |
| 19h15 | Casos de Sucesso na Redução de Custos

Testemunho de empresa cliente da EZ Trade Center |
| 19h45 | Mesa Redonda e Debate |
| 20h00 | Encerramento |

um projecto:

