

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 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.



Cortar para ganhar!

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

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.

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: 07 de Abril de 2016

Local: DNA Cascais - Cruz da Popa, 2645-449 Alcabideche

Horário: 17h00 às 19h00

Programa

17h00 Welcome coffee e Recepção dos Participantes

17h15 Abertura do Seminário

Orador: Luís Matos Martins, Diretor Geral do DNA Cascais

17h25 Enquadramento sobre a atual conjuntura e sobre a gestão de custos das empresas no concelho de Cascais

Orador: Pedro Santos, CEO do Grupo Onebiz

Mesa Redonda: Debate com os oradores convidados.

A redução de custos como estratégia empresarial

- A cultura empresarial e a redução de custos
- A competitividade pela via dos custos
- Consciência dos custos e respectivos impactos nas empresas

A gestão de custos operacionais

- Definição de objectivos e condições para implementação de um plano de redução de custos
- Metodologias e ferramentas para redução de custos

O Outsourcing de serviços de apoio à redução de custos operacionais

Oradores:

Pedro Santos, CEO do Grupo Onebiz

Acácio Pereira, Partner da EZ Trade Center em Cascais

Denis Antunes, Partner da Acountia Loures (Contabilidade e Apoio à Gestão)

Caso de Sucesso na Redução de Custos

Orador: Filipe Nascimento, Director Municipal nas Áreas de Finanças, Compras, Património, Recursos Humanos e Assuntos Jurídicos, na Câmara Municipal de Cascais

18h40 Debate

19h00 Encerramento

