

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 **Ponta Delgada**, 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, conseqüentemente, 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.

Um projecto:



www.eztradecenter.com

Apoios:



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.

Um projecto:



www.eztradecenter.com

Apoios:



D. FICHA TÉCNICA E PROGRAMA

“CORTAR PARA GANHAR! COMO AUMENTAR OS LUCROS DA SUA EMPRESA PELA REDUÇÃO DE CUSTOS?”	
Ficha Técnica	
Data: 25 de Outubro de 2016	
Local: Departamento de Formação Profissional da Câmara Industrial e do Comércio Rua dos Mercadores, n.º 63Ponta Delgada	
Horário: 16h30 – 18h00	
Programa	
16:30	Sessão de abertura - Apresentação e Contextualização da Temática do Evento Orador: Cátia Barros , Brand Manager da EZ Trade Center
17:00	Redução de Custos e o seu papel na Competitividade Empresarial: A redução de custos como estratégia empresarial <ul style="list-style-type: none">• A cultura empresarial e a redução de custos• A competitividade pela via dos custos• Consciência dos custos e respetivos impactos nas empresas A gestão de custos operacionais <ul style="list-style-type: none">• Categorias de análise para redução de custos• Definição de objetivos 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 Orador: Alberto Pimentel , Consultor da EZ Trade Center nos Açores
17:30	Debate
18:00	Encerramento

