

**ΕΙΔΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟΝ ΚΩΔΙΚΑ ISPS**

**ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ**

Απευθύνεται σε όλα τα στελέχη εταιριών φύλαξης που επιθυμούν να αποκτήσουν ενημέρωση σε θέματα ναυτιλιακής ασφάλειας σύμφωνα με τις προδιαγραφές που θέτει ο κώδικας ISPS

**ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ**

Το σεμινάριο δίνει στους συμμετέχοντες την δυνατότητα να ενημερωθούν γύρω από θέματα ασφάλειας στους λιμένες σύμφωνα με τον κώδικα ISPS.

**ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ**

- Έννοιες ναυτιλιακής ασφάλειας και ISPS.
- Κίνδυνοι. Κίνδυνοι στη ναυτιλία. «na», «na-tech», «na-tech», εμπορικού ανταγωνισμού» και «w.a.e.c.u.p.», κατά jacobson van der westhuizen.
- Ειδικά για το έγκλημα στην ναυτιλία (λιμένες, λιμενικές εγκαταστάσεις, εταιρίες, πλοία, σημεία εφοδίων, φορτίων και μονάδων φορτίων και φυσικών προσώπων, εμπλεκόμενων με οποιοδήποτε τρόπο. Διακριτή φύση security ως ασχολούμενου με την πρόληψη εγκλημάτων.
- Ανάλυση του isps κατά τμήματα και ειδικά όσον αφορά ασφαλή διαχείριση, νομοθεσία και κανονισμούς.
- Η νομοθεσία στην καθημερινότητα της ασφάλειας
- Ο άδικος χαρακτήρας των πράξεων, η προστασία των ανθρωπίνων/ατομικών δικαιωμάτων κατά το σύνταγμα της χώρας 1975/86/01 άρθρο 2 και 4 έως 25, πότε αίρεται το άδικο και ο καταλογισμός μιας πράξης ή παράλειψης
- Ανάλυση ανθρωπίνων ευαισθησιών και επιπτώσεις αν αυτές αγνοηθούν.
- Ευθύνες και αρμοδιότητες άλλων οργανισμών ασφάλειας
- Μέτρα ασφάλειας στις ναυτιλιακές δραστηριότητες
- Τι δεν προβλέπει ο isps code που εμείς θα μάθουμε και θα εφαρμόσουμε
- Αναγνώριση modes operandi – παράνομων στην διάπραξη, αδικημάτων και στην παράκαμψη μέτρων ασφάλειας
- Μηχανική, ηλεκτρονική προστασία εγκαταστάσεων – περιορισμοί στην λειτουργία τους.
- Ασφάλεια πληροφοριών και αναγνώριση όπλων, επικίνδυνων υλικών και ουσιών (διαφάνειες) – έλεγχοι.
- Τρόπος ενημέρωσης νέων συναδέλφων «on job»
- Κρίση αποφυγή δημιουργίας προβλήματος μέσα στο πρόβλημα- συγκρουσιακές καταστάσεις κ.α.
- Σύνταξη ποιοτικών αναφορών

**ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ**

Εισαγωγή στο πρόγραμμα - Πρόβλεψη των πωλήσεων, Καθορισμός στόχων, Σχεδιασμός περιοχών πώλησης, Καθορισμός του μεγέθους της δύναμης των πωλητών. Οργάνωση των πωλητών, Στρατολόγηση, επιλογή και πρόσληψη Εκπαίδευση πωλητών, Υποκίνηση, αμοιβή και επιτήρηση των πωλητών, Ανάλυση πωλήσεων, κόστους, απόδοσης, Ανάλυση ανταγωνισμού, πελατών

**ΔΙΑΡΚΕΙΑ**

16 ώρες

**ΕΝΤΥΠΟ ΥΛΙΚΟ**

Για κάθε θεματική ενότητα ξεχωριστά διανέμονται σημειώσεις, ενώ ταυτόχρονα παρέχεται στον κάθε καταρτιζόμενο πλήρες εκπαιδευτικό υλικό (folder εκπαίδευσης, σημειώσεις, άρθρα, case studies, διαφάνειες, κ.α.).