

2^η ΓΡΑΠΤΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

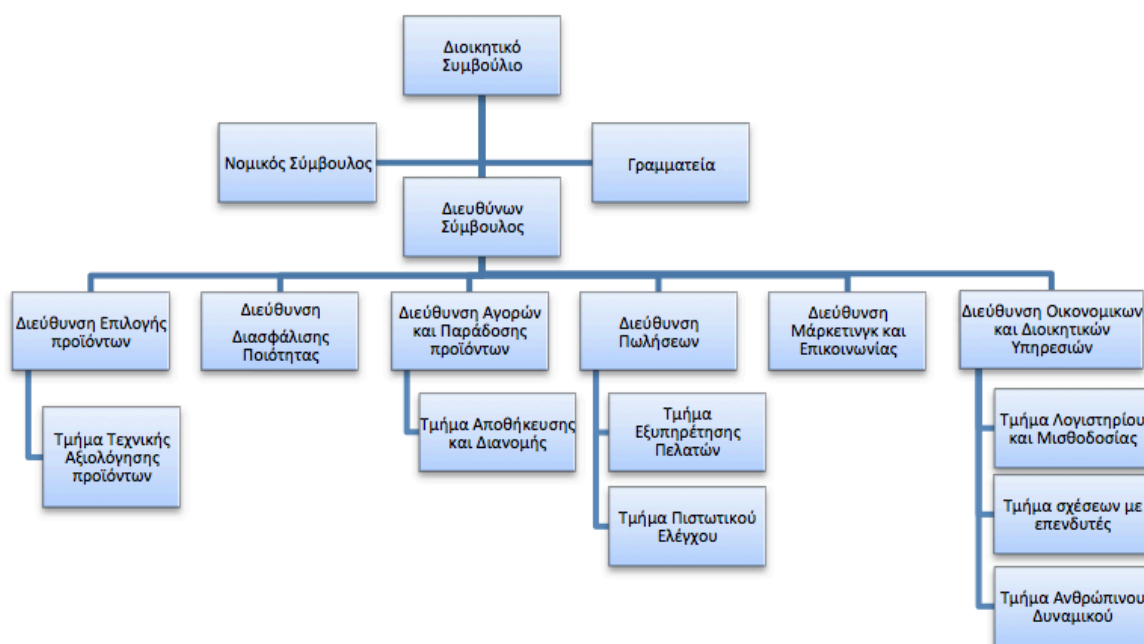
Σχετικά με την 2^η Γραπτή Εργασία:

- Τα τέσσερα θέματα είναι **υποχρεωτικά** και αναφέρονται στα **Κεφάλαια 3, 5 και 6 του Α' τόμου και στα Κεφάλαια 2 και 3 του Γ' τόμου.**
- Καταληκτική ημερομηνία παραλαβής των εργασιών: **Τρίτη 22 Ιανουαρίου 2019 (ώρα 23:59).**
- Η Εργασία περιλαμβανομένων και των βιβλιογραφικών αναφορών δεν πρέπει να υπερβαίνει τις **2.500 λέξεις**. Το όριο των 2.500 λέξεων είναι σημαντικό, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι πρέπει οπωσδήποτε η εργασία σας να είναι ακριβώς 2.500 λέξεις. Ξεπερνώντας σημαντικά το όριο των 2.500 λέξεων διατρέχετε τον κίνδυνο να «τιμωρηθείτε» με αφαίρεση βαθμού ή βαθμών ενώ ταυτόχρονα, γράφοντας περισσότερα από όσα χρειάζεται, διακινδυνεύετε να βγείτε εκτός θέματος.
- Οι Εργασίες πρέπει να υποβληθούν μέσω του study.eap.gr. Η πλατφόρμα θα ανοίξει στις **16/1/2019** και θα παραμείνει ανοικτή για την υποβολή των εργασιών μέχρι και τα μεσάνυχτα της **29/1/2019** (ώρα 23:59). Οποιαδήποτε υποβολή μετά τα μεσάνυχτα της **22/1/2019** θα συνοδεύεται από μείωση του βαθμού της εργασίας κατά 0,5 βαθμό ανά ημέρα καθυστέρησης. Μετά τα μεσάνυχτα της **29/1/2019** (23:59), η πλατφόρμα θα κλείσει και καμία εργασία δε θα γίνεται δεκτή. Σας συστήνουμε να μην περιμένετε να αναρτήσετε την εργασία σας την τελευταία στιγμή, διότι ενδέχεται η πλατφόρμα να είναι αργή.
- Το αρχείο της εργασίας πρέπει να είναι σε MS Word (doc ή docx) ή σε PDF και **δεν πρέπει να είναι κλειδωμένο**. Παρακαλούμε να χρησιμοποιήσετε γραμματοσειρά Arial μεγέθους 11 ή Times New Roman μεγέθους 12 και διάστημα μεταξύ των γραμμών κατά προτίμηση 1,5.
- ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΤΡΟΠΟ ΟΝΟΜΑΣΙΑΣ του αρχείου υπάρχουν μετά την εκφώνηση των θεμάτων. **Η πιστή τήρηση των οδηγιών αυτών είναι υποχρεωτική.**
- **Δεν πρέπει** να επαναλαμβάνετε τις εκφωνήσεις των θεμάτων της γραπτής εργασίας.
- Σας ενημερώνουμε ότι οι εργασίες ελέγχονται αυτόματα μέσω της υπηρεσίας Turnitin για τον εντοπισμό φαινομένων αντιγραφής. Στην περίπτωση που σε ένα γραπτό εντοπιστεί αντιγραφή, ολική ή έστω και μερική (δηλαδή έστω σε ένα ερώτημα), αυτόματα το γραπτό θα μηδενιστεί.

Το οργανόγραμμα μια εταιρείας αποτελεί την τυπική γραφική απεικόνιση της δομής της και συνεπώς παρέχει αρκετές χρήσιμες πληροφορίες για την επιχείρηση. Την ίδια στιγμή, υπάρχουν κι άλλες σημαντικές πληροφορίες, οι οποίες όμως δεν μπορούν να αποτυπωθούν σε ένα οργανόγραμμα.

Η εταιρεία ΤΟΓΙΑΣ ΑΕ ιδρύθηκε το 1985 και ασχολείται με την προμήθεια πρώτων υλών σε αρτοποιούς και ζαχαροπλάστες, όπως κρέμες γάλακτος, κρέμες ζαχαροπλαστικής, μείγματα αρτοποιίας, προζύμες, κ.λπ.. Η εταιρεία απασχολεί 120 εργαζομένους και τα τελευταία χρόνια επιδεικνύει μια μικρή αλλά σταθερή αύξηση πωλήσεων και κερδοφορίας.

Αφού μελετήσετε προσεκτικά το οργανόγραμμα της εταιρείας ΤΟΓΙΑΣ ΑΕ που ακολουθεί, απαντήστε τις ερωτήσεις.



Ερωτήσεις:

1.1 (1 μονάδα): Ποιο κριτήριο τμηματοποίησης θεωρείτε ότι υιοθετήθηκε για την οργάνωση της εταιρείας; Είναι το κριτήριο αυτό το πλέον κατάλληλο και γιατί;

1.2 (1,5 μονάδα): Με βάση το συγκεκριμένο οργανόγραμμα και τις πληροφορίες που περιέχει, απαντήστε συνοπτικά (με 1-2 προτάσεις που να εξηγούν το συλλογισμό σας) στις τρεις ερωτήσεις που ακολουθούν (κάθε ερώτηση έχει βαρύτητα 0,5 της μονάδας):

1. Ποιος είναι ο άμεσος προϊστάμενος του Διευθυντή Εξυπηρέτησης Πελατών και ποιος είναι ο άμεσος προϊστάμενος του Διευθυντή Διασφάλισης Ποιότητας;
2. Μπορείτε να βγάλετε κάποιο συμπέρασμα για τον βαθμό ανάθεσης (ή εκχώρησης) της εξουσίας λήψης αποφάσεων στη συγκεκριμένη εταιρεία;

3. Μπορείτε να βγάλετε κάποιο συμπέρασμα για το αν ο Διευθυντής Τεχνικής Αξιολόγησης Προϊόντων έχει αναπτύξει οδούς/κανάλια επικοινωνίας με τον Διευθυντή Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας;

ΘΕΜΑ 2^ο

(2,5 μονάδες)

Ο Βασίλης, Διευθυντής Παραγωγής στην Βιομηχανία επίπλων ΑΒΓ, σήκωσε το τηλέφωνο. Στην γραμμή ήταν ο Πέτρος, πωλητής της εταιρείας ΑΒΓ στη Θεσσαλονίκη.

- Πέτρος: *«Γεια σου Βασίλη. Ο Πέτρος είμαι. Σε πήρα να σου πω ότι το ξενοδοχείο ΔΕΖ μόλις μας ενημέρωσε ότι θα ανοίξει 30 ημέρες νωρίτερα από την προκαθορισμένη ημερομηνία έναρξης της λειτουργίας του. Αυτό σημαίνει ότι θέλουν να παραλάβουν τα έπιπλα σε 30 ημέρες από σήμερα. Δηλαδή στις 25 Ιουνίου αντί στις 25 Ιουλίου».*
- Βασίλης: *«Ωχ όχι! Κάθε ένας εδώ μέσα προσπαθεί να πιέσει τις ημερομηνίες παράδοσης. Έχει πέσει πολλή δουλειά αλλά ο Γενικός Διευθυντής δεν θέλει να κάνουμε υπερωρίες».*
- Πέτρος: *«Προσπάθησε σε παρακαλώ να με βοηθήσεις. Ο πελάτης αυτός έχει πάρει προσφορά και από έναν ανταγωνιστή μας, που έχει πολλά κομμάτια ετοιμοπαράδοτα στην αποθήκη του. Είμαι σίγουρος ότι θα ακυρώσει την παραγγελία εάν δεν του την παραδώσουμε στις 25 Ιουνίου. Σκέψου τον αντίκτυπο που θα έχει κάτι τέτοιο στη φήμη της εταιρείας μας».*
- Βασίλης: *«Σίγουρα δεν θα το ήθελα αυτό. Πες του πως κάτι θα κάνουμε. Στο τέλος της εβδομάδας θα φύγω γιατί πρέπει να πάω στο πατρικό μου, είναι άρρωστος ο πατέρας μου. Θα το φροντίσω πριν φύγω».*

Ο Βασίλης έκλεισε το τηλέφωνο και σκέφτηκε πως οι πωλητές βλέπουν πάντα την συντέλεια του κόσμου. Νομίζουν δε ότι οι δικοί τους πελάτες είναι οι μοναδικοί της εταιρείας και συνέχισε να ασχολείται με την τακτοποίηση των εγγράφων στο γραφείο του και την αλληλογραφία του που ήταν ατελείωτη...

Την Παρασκευή το απόγευμα, λίγες μέρες μετά την αρχική επικοινωνία του Βασίλη με τον Πέτρο, ο Βασίλης τηλεφώνησε στον Βοηθό Παραγωγής.

- Βασίλης: *«Γιάννη, ο Πέτρος μου τηλεφώνησε στην αρχή της εβδομάδας και μου είπε ότι η παραγγελία του ξενοδοχείου ΔΕΖ θα πρέπει να παραδοθεί έως τις 25 του μήνα. Μπορείς να κάνεις κάτι για αυτό;»*
- Γιάννης: *«Πήγαινε στο πατρικό σου και μην σε νοιάζει, θα το φροντίσω».*

Στις 18 Ιουνίου ο Βοηθός Παραγωγής λαμβάνει ένα τηλεφώνημα από τον Πέτρο.

- Πέτρος: *«Γεια σου Γιάννη. Τι έγινε με την παραγγελία του ξενοδοχείου ΔΕΖ; Έχει φορτωθεί;»*
- Γιάννης: *«Τι εννοείς; Η παραγγελία αυτή δεν έχει προγραμματιστεί να φύγει πριν τις 18 του επόμενου μήνα, οπότε και θα την φορτώσουμε σύμφωνα με το πρόγραμμα παράδοσης παραγγελιών».*
- Πέτρος: *«Καλά δεν σου είπε ο Βασίλης ότι η παραγγελία θα πρέπει να είναι έτοιμη 30 μέρες νωρίτερα από την προγραμματισμένη ημερομηνία παράδοσης;»*
- Γιάννης: *«Ο Βασίλης πριν φύγει μου είπε ότι η παραγγελία θα πρέπει να είναι στην Θεσσαλονίκη έως τις 25 του μήνα και νόμιζα ότι μου τόνιζε την ημερομηνία παράδοσης επειδή η παραγωγή είχε μείνει λίγο πίσω».*
- Πέτρος: *«Ωχ όχι! Πολύ φοβάμαι ότι τώρα θα προβούν σε ακύρωση της παραγγελίας».*

Μια ώρα αργότερα ο Πέτρος ενημέρωσε το Γιάννη ότι η παραγγελία ακυρώθηκε και πως τα στελέχη του ξενοδοχείου ΔΕΖ είναι πολύ εκνευρισμένα και μάλιστα σκέφτονται να μηνύσουν την επιχείρηση με την αιτιολογία ότι η καθυστέρηση στην παράδοση θέτει σε κίνδυνο την έναρξη λειτουργίας του ξενοδοχείου.

Ερωτήσεις:

2.1 (1,5 μονάδα): Πού θεωρείτε ότι οφείλεται η έλλειψη αποτελεσματικής επικοινωνίας μεταξύ των εμπλεκόμενων στελεχών της ΑΒΓ;

2.2 (1 μονάδα): Εάν ήσασταν σύμβουλος διοίκησης, τι θα προτεινάτε ώστε να βελτιωθεί η διαδικασία της επικοινωνίας μεταξύ των δύο τμημάτων (Τμήμα Πωλήσεων – Τμήμα Παραγωγής);

ΘΕΜΑ 3^ο

(2,5 μονάδες)



Όταν τελείωσε την εισήγησή του ο Νίκος Ιωάννου (ο Νίκος Ιωάννου είναι νέος Γενικός Διευθυντής – βλέπε θέμα 3 της 1^{ης} ΓΕ), το ΔΣ ήταν συγκλονισμένο! Αν και βρήκαν πρωτότυπη την ιδέα, οι προβληματισμοί έπεφταν βροχή...

Ήταν προφανώς μια πολύ δύσκολη συνεδρίαση του ΔΣ, το οποίο διχάστηκε στο ζήτημα της αναπροσαρμογής του λειτουργικού σχεδιασμού. Λίγο μετά τη λήξη της συνεδρίασης, ο Νίκος δέχτηκε την επίσκεψη της Αγγελικής Περράκη (της Προέδρου του ΔΣ) στο γραφείο του.

- Αγγελική Περράκη (ΑΠ): «Νίκο, νομίζω ότι ήσουν πολύ επιθετικός σήμερα. Η αλήθεια είναι ότι μας ξένισε το αυταρχικό στυλ ηγεσίας που φάνηκε ότι υιοθετείς, ενώ είχαμε συνηθίσει γενικά σε ένα συμμετοχικό στυλ ηγεσίας» (Υπόδειξη: σχετικά με τα στυλ ηγεσίας, συμβουλευτείτε την ενότητα 5.2.1.1, τόμος Α').

- Νίκος Ιωάννου (ΝΙ): «Μα τι να πω; Παρουσίασα μια εξαιρετικά λεπτομερή ανάλυση SWOT, σωστά; Αντί λοιπόν να επικεντρώσουμε στο πώς με βάση αυτήν την ανάλυση θα ξαναδούμε το θέμα του προγραμματισμού με βάση τις καλοδουλεμένες προτάσεις μου, φτάσαμε να συζητάμε αν είναι καλή ιδέα να ρισκάρουμε, εν μέσω λυσσαλέου ανταγωνισμού! Μα, αυτή δεν είναι η εντολή των μετόχων; Είναι αστείο να λέμε ότι το αυταρχικό στυλ ηγεσίας μου είναι το πρόβλημα!! Ο πρώην διευθυντής απομακρύνθηκε γιατί δεν είχε τίποτα να σας προτείνει για την ανάπτυξη της εταιρείας, ή κάνω λάθος;»

- ΑΠ: «Έχεις δίκιο, αλλά θεωρώ ότι μας παρουσίασες τη μισή εικόνα του πλάνου σου. Αυτό μας φάνηκε ότι σε οδηγεί σε καθαρά διαισθητική λήψη αποφάσεων και εν τέλει δεν μας έπεισες. Εφόσον δεν υπάρχουν δεδομένα ή προγενέστερη εμπειρία, το ρίσκο που καλούμαστε να αναλάβουμε είναι μεγάλο. Σα να πρόκειται για βουτιά στο κενό. Αρκετά μέλη του ΔΣ ένιωσαν ότι με την πρότασή σου θα απειληθεί για πρώτη φορά η ίδια η υπόσταση της εταιρείας. Σου θυμίζω ότι η εταιρεία μας είναι ένα καλά κουρδισμένο ανοιχτό σύστημα, με κοινό στόχο όλων των τμημάτων να γίνουμε η σταθερή επιλογή των Ευρωπαϊκών πελατών μας για 1000+ προορισμούς.»

- ΝΙ: «Μα τι θεωρείς ότι λείπει από το πλάνο μου; Προφανώς, θέλω να διατηρήσω την επιτυχή πορεία προς τον κοινό στόχο. Θέλω όμως και να πείσω το ΔΣ για την ποιοτική αναβάθμιση αυτής της πορείας, μέσω της νέας πλατφόρμας υπηρεσιών.»

- ΑΠ: «Μισό λεπτό! Ας σκεφτούμε τα δεδομένα που πρέπει να λάβεις υπόψη διότι νομίζω ότι βασικό ζητούμενο από όλα τα μέλη του ΔΣ είναι να γίνει ξεκάθαρο το πώς θα ελέγχεται η απόδοση της πλατφόρμας, ώστε να αποτιμήσουμε τα οφέλη και να γίνουν οι διορθωτικές κινήσεις που ενδεχομένως κριθούν απαραίτητες». Ακολουθούν τα δεδομένα όσον αφορά τους στόχους καθώς και την κουλτούρα στην οργάνωση της εταιρείας.

Στόχοι του προγραμματισμού για τη νέα πλατφόρμα

Η οργανωτική μας κουλτούρα (υπόδειξη: τόμος Α', ενότητα 3.7)

Για το πρώτο έτος λειτουργίας της:

- Έσοδα: τουλάχιστον 1,2 εκ. ευρώ από νέους πελάτες
- Πελατολόγιο: τουλάχιστον 1.000 νέοι πελάτες
- Εξυπηρέτηση πελατών: 10 υπάρχοντες και 20 νέοι υπάλληλοι, με ταυτόχρονη μείωση παραπόνων στα 600 συμβάντα (μέγιστο επιτρεπόμενο πλήθος, συνολικά για το έτος)

Τώρα και στο κοντινό μέλλον:

- Η εκπαίδευση προηγείται της απόλυσης
- Ο έλεγχος αφορά διαδικασίες, όχι φυσικά πρόσωπα

Είστε στη θέση του Νίκου Ιωάννου και πρέπει να ετοιμαστείτε για να πείσετε το ΔΣ στην επόμενη συνεδρίαση του, να συμφωνήσει στην εφαρμογή της νέας πλατφόρμας, λαμβάνοντας υπόψη τα σημεία που η κ. Περράκη επεσήμανε κατά τη διάρκεια της συνομιλίας που είχατε μαζί της.

Ερωτήσεις:

3.1 (1,5 μονάδες): α) Να προσδιορίσετε τρεις (3) βασικές περιοχές δράσης, και για κάθε περιοχή να ορίσετε τουλάχιστον δύο (2) δείκτες μέτρησης αποτελεσματικότητας, μέσω των οποίων η εταιρεία θα παρακολουθεί στενά την πορεία εφαρμογής την προτεινόμενης πλατφόρμας. **(1 μονάδα).**

(β) Να καθορίσετε τα σχετικά πρότυπα απόδοσης, εκφράζοντας ποσοτικά τους Δείκτες που ορίσατε στο ερώτημα (α). **(0,5 μονάδα)**

Υπόδειξη 1: Η εκφώνηση του θέματος σας κατευθύνει στην επιλογή συγκεκριμένων δεικτών, τους οποίους θα πρέπει να εκφράσετε ποσοτικά με βάση τα δεδομένα της εκφώνησης. Για άλλους δείκτες, που θα δημιουργήσετε εσείς, θα επιλέξετε εσείς τις τιμές-στόχους. Σε κάθε περίπτωση, όπου είναι δυνατό, να αναφερθεί η περιοδικότητα παρακολούθησης του δείκτη (ανά ώρα/μήνα/κ.λ.π.).

Υπόδειξη 2: Ο πίνακας που ακολουθεί αποτελεί υπόδειγμα που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε:

Προσδιορισμός περιοχής ελέγχου		Καθορισμός προτύπου απόδοσης
Βασική περιοχή δράσης	Δείκτης μέτρησης αποτελεσματικότητας	Ποσοτική έκφραση Δείκτη
Περιοχή 1	Δείκτης 1.1: «περιγραφή»	
	Δείκτης 1.2: «περιγραφή»	
Περιοχή 2	Δείκτης 2.1: «περιγραφή»	
	Δείκτης 2.2: «περιγραφή»	
Περιοχή 3	Δείκτης 3.1: «περιγραφή»	
	Δείκτης 3.2: «περιγραφή»	

3.2 (1 μονάδα):

Λαμβάνοντας υπόψη τους Δείκτες Μέτρησης Αποτελεσματικότητας που προσδιορίσατε στο ερώτημα 3.1(α), να περιγράψετε πιθανές διορθωτικές ενέργειες, οι οποίες πρέπει να εφαρμοστούν σε περίπτωση απόκλισης από τις επιθυμητές τιμές για καθένα από τα πρότυπα απόδοσης που προτείνετε.

ΘΕΜΑ 4^ο**(2,5 μονάδες)**

Η Novo Nordisk είναι μια πολυεθνική εταιρεία που εδρεύει στη Δανία, με παγκόσμια παρουσία στον τομέα της υγείας και με 90 χρόνια καινοτομίας και πρωτοπορίας στη θεραπεία του διαβήτη. Απασχολεί πάνω από 40.000 εργαζόμενους κι έχει γραφεία και παραγωγικές μονάδες σε συνολικά 79 χώρες.

Η Novo Nordisk έχει εργαζόμενους υψηλών δεξιοτήτων, που διακρίνονται για την αφοσίωση στο όραμα της εταιρείας και τη δέσμευσή της να αλλάξει προς το καλύτερο τις ζωές των ασθενών με διαβήτη και άλλες χρόνιες παθήσεις. Σε αντάλλαγμα, η εταιρεία προσφέρει την ευκαιρία επαγγελματικής και προσωπικής ανάπτυξης και απασχόλησης σε συνθήκες υψηλών προδιαγραφών.

Η Ελληνική θυγατρική πραγματοποιεί αποκλειστικά εμπορική δραστηριότητα και καλύπτει τις ανάγκες της Ελληνικής και Κυπριακής αγοράς. Η μητρική εταιρεία, στο πλαίσιο της διεθνούς αναδιοργάνωσής της, αποφάσισε να εντάξει στην περιφερειακή διεύθυνση της Ελλάδας και τις αγορές του Λιβάνου και της Ιορδανίας.

Για το σκοπό αυτό, λοιπόν, η Ελληνική εταιρεία πρόκειται να ανακοινώσει πρόσκληση για πρόσληψη ενός περιφερειακού Διευθυντή πωλήσεων και πέντε νέων ιατρικών επισκεπτών που θα υποστηρίξουν την τοπική αγορά. Συγκεκριμένα, ο περιφερειακός διευθυντής πωλήσεων θα είναι υπεύθυνος μιας ομάδας περίπου 50 συνεργατών υψηλών προσόντων που εργάζονται στην προώθηση και τις πωλήσεις των προϊόντων ινσουλίνης στις τοπικές αγορές και την επικοινωνία των εξελίξεων στις ινσουλίνες νέας γενιάς. Θα απευθύνεται στο Γενικό Διευθυντή της περιφερειακής διεύθυνσης Ελλάδος. Η βασική επιδίωξή του πρέπει να είναι να πετύχει ή/και να ξεπεράσει τους στόχους πωλήσεων σε ινσουλίνη, να υπηρετήσει τη δέσμευση για βελτίωση της ζωής των διαβητικών και ταυτόχρονα να εξασφαλίζει την αποτελεσματική συνεργασία των συνεργατών της διεύθυνσής του μεταξύ τους αλλά και με τους συναδέλφους των άλλων διευθύνσεων.

Όσον αφορά στους ιατρικούς επισκέπτες, οι υποψήφιοι θα πρέπει να προωθήσουν όλους τους τύπους ινσουλίνης και σχετικών συσκευών για τη θεραπεία του διαβήτη, σε ενδοκρινολόγους, παθολόγους και εκπαιδευτές νοσηλευτικού προσωπικού ειδικευμένου στη θεραπεία του διαβήτη. Για τον λόγο αυτό θα πρέπει:

- να διαθέτουν σχετικές γνώσεις ιατρικής ή/και φαρμακολογίας,
- να μπορούν να δημιουργούν και να συντηρούν ένα δίκτυο γιατρών στο οποίο να επικοινωνούν και να προωθούν κάθε νέα εξέλιξη σχετικά με τη θεραπεία του διαβήτη,
- να πείθουν τους γιατρούς για τους νέους τρόπους θεραπείας του διαβήτη,
- να ταξιδεύουν το λιγότερο 6 φορές το χρόνο, καλώς θα πρέπει να καλύψουν και τις αγορές του Λιβάνου και της Ιορδανίας.

Ερωτήσεις:**4.1 (1,5 μονάδα):**

Δημιουργήστε την περιγραφή των θέσεων εργασίας του περιφερειακού Διευθυντή πωλήσεων και των ιατρικών επισκεπτών. Παρουσιάστε τις προδιαγραφές των θέσεων εργασίας (τα απαραίτητα προσόντα που πρέπει να διαθέτουν οι υποψήφιοι).

4.2 (1 μονάδα): Προτείνετε τις κατάλληλες τεχνικές επιλογής των συγκεκριμένων στελεχών.

Υπόδειξη: Θα πρέπει να συνεκτιμήσετε στην απάντησή σας ότι αφενός πρόκειται για μια μεγάλη πολυεθνική εταιρεία με υψηλές προδιαγραφές στην πρόσληψη ανθρώπινου δυναμικού αφετέρου οι γιατροί πρέπει να πεισθούν να συνταγογραφήσουν το προϊόν της εταιρείας, οπότε υπάρχει ανάγκη εξειδικευμένης γνώσης από την πλευρά των πωλητών.

Επίσης, μπορείτε να συμβουλευτείτε τον ιστότοπο της εταιρείας <http://www.novonordisk.gr/> αλλά και πλατφόρμες αναζήτησης θέσεων εργασίας όπως το skywalker.gr ή kariera.gr ή randstad.gr αλλά και το <https://www.onetonline.org/>. Επίσης για το επάγγελμα του ιατρικού επισκέπτη μπορείτε να αντλήσετε πληροφορίες στον ιστότοπο:

https://www.randstad.gr/%CF%85%CF%80%CE%BF%CF%88%CE%AE%CF%86%CE%B9%CE%BF%CF%82/career-blog/archives/%CE%B9%CE%B1%CF%84%CF%81%CE%B9%CE%BA%CF%8C%CF%82-%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%83%CE%BA%CE%AD%CF%80%CF%84%CE%B7%CF%82-%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%AE%CE%BC%CE%BF%CE%BD%CE%B1%CF%82-%CE%BA%CE%B1%CE%B9-%CF%80%CF%89%CE%BB%CE%B7%CF%84%CE%AE%CF%82_5133/

Καλή επιτυχία !!!

Οδηγίες για την ονομασία του αρχείου της εργασίας:

Η ονομασία του αρχείου πρέπει να γίνει με λατινικούς χαρακτήρες ως εξής:

Κωδικός Τμήματος-Αριθμός Εργασίας-Αριθμός Μητρώου (AM)

Όσον αφορά τον κωδικό του κάθε τμήματος πρέπει να χρησιμοποιήσετε τα ακόλουθα (με λατινικούς χαρακτήρες):

- Αθήνα (τμήματα 1 έως 13): ATH1, ATH2, ... ATH13
- Θεσσαλονίκη (τμήματα 1 έως 6): THE1, THE2, ... THE5
- Πάτρα (τμήματα 1 έως 2): PAT1, PAT2
- Ηράκλειο (τμήματα 1 και 2): HER1, HER2
- Λάρισα (τμήματα 1 και 2): LAR1, LAR2
- Κομοτηνή (τμήμα 1): KOM1
- Ιωάννινα (τμήμα 1): IOA1
- Τρίπολη (τμήμα 1): TRI1
- Χανιά (τμήμα 1): CHA1
- Ηλεκτρονικά (τμήματα 1 έως 18): ELE1, ELE2, ... ELE18

Παράδειγμα: Η 2η ΓΕ φοιτητή από το 6^ο τμήμα της Αθήνας (ΑΘΗ6) και AM 12345 θα έχει όνομα αρχείου ATH6-2-12345, η 2η ΓΕ φοιτητή από το 2^ο τμήμα της Πάτρας (PAT2) και AM 456789 θα έχει όνομα αρχείου PAT2-2-456789, κ.λπ.

Άλλες χρήσιμες οδηγίες:

1. Δίνουμε ιδιαίτερη βαρύτητα στο θέμα της αντιγραφής. Η αντιγραφή δεν επιτρέπεται, είτε από πηγές του INTERNET, είτε από άλλους φοιτητές της ΔΕΟ11 ή του Ε.Α.Π. ή και άλλων Πανεπιστημίων. Παράγραφοι ή λήμματα από βιβλία πρέπει να επισημαίνονται με παράθεση των πηγών μέσα στο κείμενο αλλά και στη βιβλιογραφία. **Υπενθυμίζουμε ότι σε περίπτωση που εντοπισθεί αντιγραφή, έστω και μερική, το γραπτό σας θα μηδενιστεί.** Για το θέμα αυτό έχουμε ετοιμάσει σχετικό κείμενο που έχει αναρτηθεί στο Portal, <http://study.eap.gr>. Τέλος, εάν έχετε οποιαδήποτε αμφιβολία ή απορία, ρωτήστε το Σύμβουλο Καθηγητή σας.
2. Οι απαντήσεις πρέπει να είναι ευθείς, απλές και σαφείς. Πρέπει επίσης να είναι ευδιάκριτες, δηλαδή να αναφέρονται διακριτά στο συγκεκριμένο θέμα ή ερώτηση που τίθεται στην εργασία και να μην είναι ενοποιημένες για δύο ή περισσότερες ερωτήσεις μαζί. Φανταστείτε ότι πρέπει με πειστικά επιχειρήματα και λίγα λόγια να ενημερώσετε για το θέμα ένα ανώτερο διοικητικό στέλεχος.
3. Οι εργασίες πρέπει να είναι τεκμηριωμένες, επιμελημένες και ευανάγνωστες ώστε να μην κουράζουν τον αναγνώστη.
4. Οι εργασίες πρέπει να περιέχουν οπωσδήποτε και όπου απαιτείται βιβλιογραφικές αναφορές τεκμηρίωσης των απαντήσεων, σύμφωνα με το σύστημα αναφοράς βιβλιογραφικών παραπομπών Harvard. Υπάρχει σχετικό υπόδειγμα στο portal του Ε.Α.Π. (χρήσιμο υλικό) και δίνονται περισσότερα παραδείγματα με την αποστολή σχετικού εντύπου οδηγιών. Στο τέλος της εργασίας, στην/στις τελευταία/ες σελίδα/ες, πρέπει να αναφέρεται ο κατάλογος της βιβλιογραφίας που χρησιμοποιήθηκε για την εκπόνησή της.
5. Οι απαντήσεις στις γραπτές εργασίες δεν πρέπει να αποτελούν απλή και αβασάνιστη παράθεση ιδεών και απόψεων άλλων συγγραφέων, ούτε συρραφή κειμένων από διάφορα άρθρα ή κεφάλαια βιβλίων ή άλλων ηλεκτρονικών πηγών. Αντιθέτως πρέπει να αποδεικνύετε μέσω των απαντήσεων σας ότι έχετε κατανοήσει πλήρως και σε βάθος όλα τα εξεταζόμενα θέματα και να απαντούν με βάση τις δικές σας γνώσεις,

απόψεις και εμπειρίες που τεκμηριώνονται από αξιόπιστες βιβλιογραφικές αναφορές άλλων συγγραφέων/ερευνητών.

6. Συνοψίζοντας, καλή απάντηση αντανακλά την πλήρη κατανόηση του θέματος και δεν αποτελεί μια συρραφή πληροφοριών. Συγκεκριμένα, η απάντηση σε κάθε θέμα πρέπει:

- Να επισημαίνει με σαφήνεια όλες τις πτυχές του ερωτήματος.
- Να έχει ξεκάθαρη δομή και να στηρίζεται σε τεκμηριωμένα και λογικά επιχειρήματα. «Τεκμηριωμένα» σημαίνει ότι η απάντηση συνδέεται με το θεωρητικό υπόβαθρο και ότι, όπου έχουν χρησιμοποιηθεί βιβλιογραφικές συμπεριλαμβανομένων και των βιβλίων του ΕΑΠ, αυτές επισημαίνονται με σαφήνεια στο κείμενο της απάντησης, ενώ το «λογικά» σημαίνει ότι στην απάντηση τα συμπεράσματα εξάγονται ακολουθώντας συλλογιστικούς κανόνες.
- Να εστιάζει στο ερώτημα και να μην πελαγοδρομεί παραθέτοντας στοιχεία που είναι ασύνδετα μεταξύ τους.
- Να είναι απαλλαγμένη από ορθογραφικά και συντακτικά λάθη.
- Να παρουσιάζει τη βιβλιογραφία που έχει χρησιμοποιηθεί στο συγκεκριμένο σημείο του κειμένου που αναφέρεται.