ENTERPRISE GREECE
Exports Academy

Εξειδικευμένες υπηρεσίες προς εξαγωγείς

Πέμπτη, 5 Νοεμβρίου 2026

Γιάννης Ρέτσας

Γενικός Διευθυντής Στρατηγικής Ανάπτυξης Εξωτερικού Εμπορίου, Enterprise Greece

ENTERPRISE GREECE

ENTERPRISE GREECE

Ο αρμόδιος εθνικός φορέας, υπό την εποπτεία του Υπουργείου Εξωτερικών

Επενδύσεις

Προσελκύει ξένες άμεσες επενδύσεις στην Ελλάδα

Εξαγωγές

Προωθεί τις εξαγωγές ελληνικών προϊόντων και υπηρεσιών στο εξωτερικό

ENTERPRISE GREECE

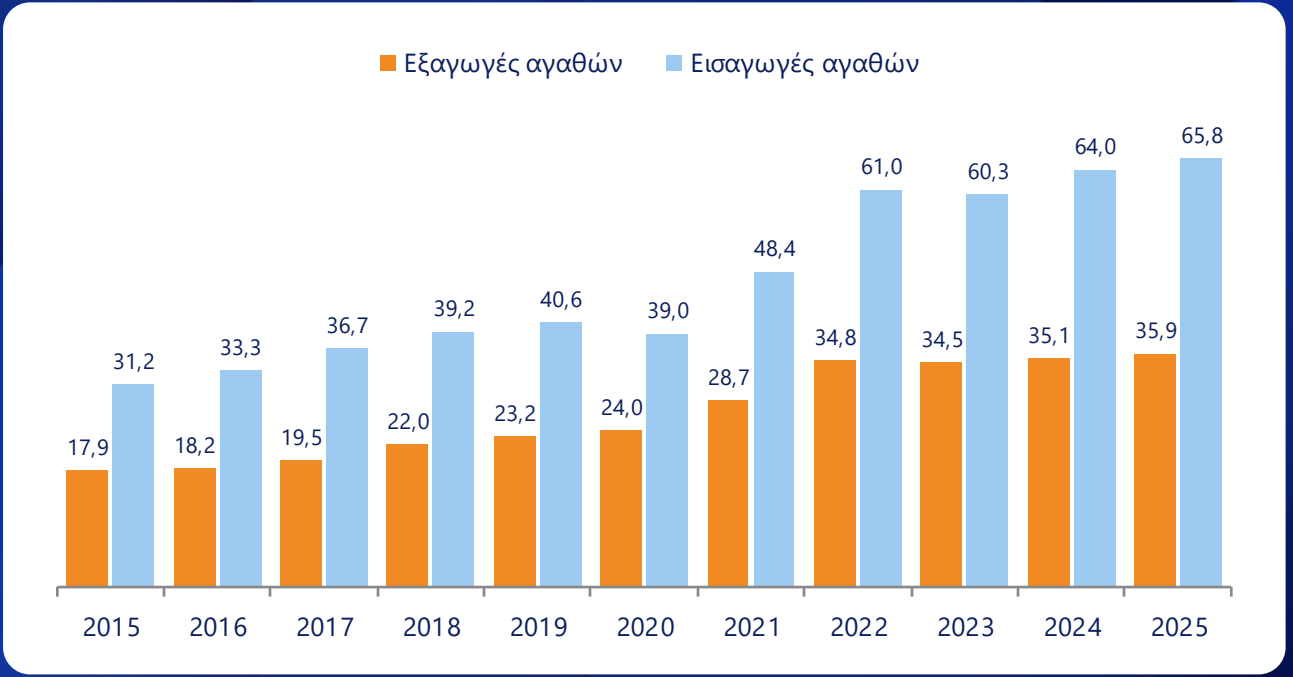
Εισαγωγές και εξαγωγές αγαθών 2015-2025*

Χωρίς πετρελαιοειδή, σε δισ. € · *Προσωρινά στοιχεία

×2

οι εξαγωγές αγαθών διπλασιάστηκαν σε 10 χρόνια

17,9 δισ. € (2015)
35,9 δισ. € (2025)



ENTERPRISE GREECE

Εξαγωγικοί εταίροι της Ελλάδας 2025*

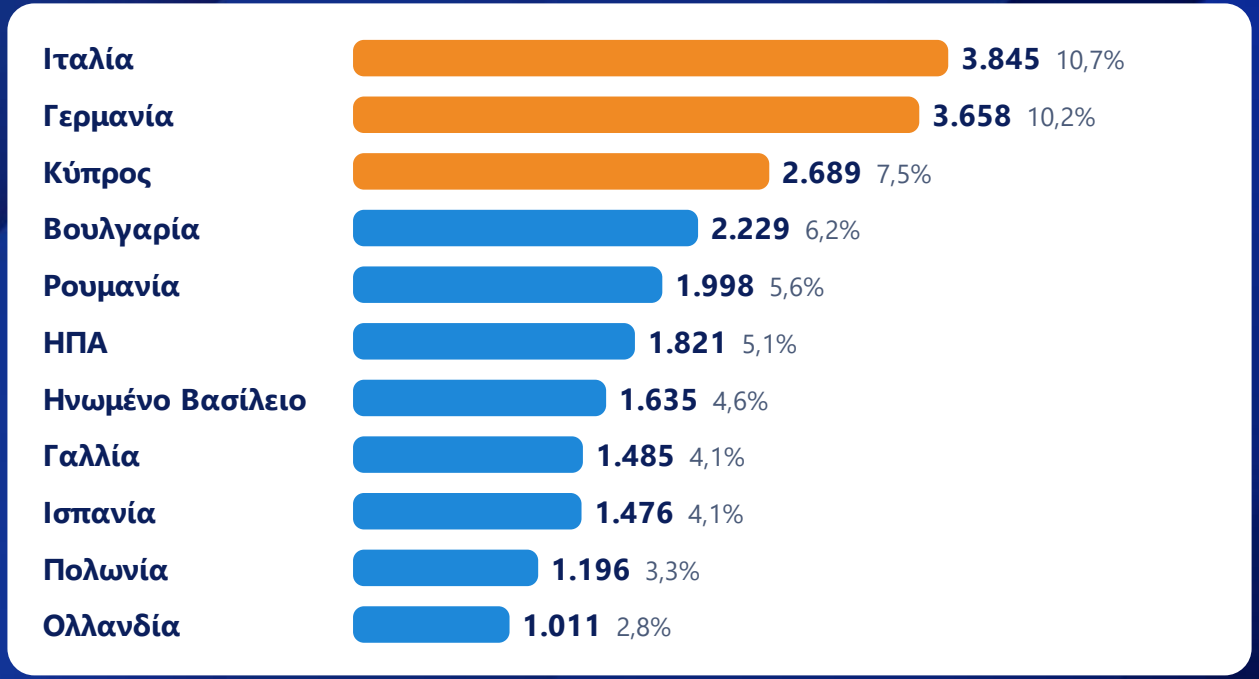
Σε εκατ. €, χωρίς πετρελαιοειδή · *Προσωρινά στοιχεία

35.947

εκατ. € συνολικές εξαγωγές

64%

των εξαγωγών πηγαίνει στις 11 πρώτες αγορές



ENTERPRISE GREECE

Εκθέσεις 2026

Εθνικές συμμετοχές της Enterprise Greece ανά κλάδο

80
εκθέσεις σε 11 κλάδους

18
Αγροτικά προϊόντα, τρόφιμα και ποτά

13
Ένδυση, γούνα, κόσμημα

10
Δομικά υλικά και κατασκευές

10
Βιομηχανικός εξοπλισμός

8
Τεχνολογία και πληροφορική

7
Έπιπλο, εσωτερική διακόσμηση

3
Αμυντικά συστήματα

3
Αγροτοτεχνικός εξοπλισμός

3
Εξοπλισμός ξενοδοχείων και εστιατορίων

3
Καλλυντικά, ομορφιά και υγεία

2
Ενέργεια

ENTERPRISE GREECE

Διεθνείς Εκθέσεις

63

σημαντικές διεθνείς εκθέσεις με εθνικά περίπτερα

+3 εμβληματικές



1.335

ελληνικές επιχειρήσεις συμμετείχαν

8

νέες εκθέσεις προστέθηκαν

20.527

τ.μ. συνολικός εκθεσιακός χώρος

80.000

B2B

ENTERPRISE GREECE

* Στοιχεία έτους 2025

Πώς αξιοποιείτε στο μέγιστο μια έκθεση

Στόχος δεν είναι η παρουσία, αλλά η πρόσβαση στους σωστούς buyers, distributors και decision makers

ΠΡΙΝ
Προετοιμασία

- Λίστα στόχων και κλεισμένα ραντεβού
- Τιμοκατάλογος, δείγματα και ψηφιακός κατάλογος (QR)
- Σαφές «γιατί εμάς»: το βασικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

ΚΑΤΑ
B2B συναντήσεις

- Σύντομη συζήτηση: ανάγκη πελάτη, πρόταση αξίας, όροι, επόμενο βήμα
- Επαγγελματική εικόνα και καθαρό μήνυμα
- Πιστοποιήσεις και αποδείξεις αξιοπιστίας

ΜΕΤΑ
Follow-up

- Επικοινωνία μέσα σε 48-72 ώρες
- Κατηγοριοποίηση επαφών σε A, B, C
- Προσωποποιημένο email με υλικό και πρόταση για το επόμενο βήμα

Αναλυτικό χρονοδιάγραμμα 9 βημάτων στον Οδηγό Εξαγωγών του Export Helpdesk

ENTERPRISE GREECE

ΔΡΑΣΕΙΣ ΠΛΕΟΝ ΤΩΝ ΕΚΘΕΣΕΩΝ

Επιχειρηματικές αποστολές

Ενημερωτικές εκδηλώσεις
ψηφιακές, δια ζώσης, υβριδικές

Matchmaking
επιχειρηματικό προξενιό

Δράσεις δικτύωσης

Στρατηγικές συνεργασίες

Συγχρηματοδοτούμενα Προγράμματα

Exports Academy
εξειδικευμένη εκπαίδευση και ενδυνάμωση

Export Helpdesk
ενημέρωση και καθοδήγηση εξαγωγέων

Exports Academy και Export Helpdesk: αναλυτικά στη συνέχεια

ENTERPRISE GREECE



ENTERPRISE GREECE

Export Helpdesk

1.320

αιτήματα εξαγωγέων για εξατομικευμένη πληροφόρηση και συμβουλευτική

46

κατηγορίες προϊόντων

61

χώρες ενδιαφέροντος

60+

export fact sheets

Εστίαση σε αγορές: Ευρώπη | Μέση Ανατολή | Βόρεια Αμερική

ENTERPRISE GREECE

* Στοιχεία έτους 2025

Άμεση και ισχυρή η ανάγκη για ενημέρωση και υποστήριξη των εξαγωγικών επιχειρήσεων

ENTERPRISE GREECE
INVEST & TRADE
EXPORT HELPDESK
ΕΧΕΙΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ, ΕΧΕΙΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ!

+50%

αύξηση των εξαγωγών σε 4 χρόνια

Περισσότεροι εξαγωγείς, περισσότερες ανάγκες για στήριξη

- Νέοι κλάδοι, προϊόντα και υπηρεσίες
- Νέοι εξαγωγικοί προορισμοί
- Νέες εταιρείες, μικρού και μεσαίου μεγέθους
- Πολυπλοκότητα και νέοι κανόνες (π.χ. ESG, χρηματοδότηση)
- Γεωπολιτικές και κλιματικές εξελίξεις: Brexit, Ουκρανία, Ισραήλ, COVID

ENTERPRISE GREECE

Τι ρωτούν οι εξαγωγείς και όσοι σκέφτονται να εξάγουν

ENTERPRISE GREECE
INVEST & TRADE
EXPORT HELPDESK
ΕΧΕΙΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ, ΕΧΕΙΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ!

- Έχει η εταιρεία μου την ικανότητα να εξάγει;
- Είναι τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες μου ανταγωνιστικά διεθνώς;
- Ποια είναι η κατάσταση και οι προοπτικές της αγοράς σε κάθε χώρα;
- Πώς βρίσκω πελάτες ή προμηθευτές στο εξωτερικό;
- Ποιες τελωνειακές ή άλλες διαδικασίες απαιτούνται;
- Τι κάνω όταν προκύψει πρόβλημα στις εξαγωγές μου;

Σε αυτά τα ερωτήματα απαντά το Export Helpdesk

ENTERPRISE GREECE

Οι υπηρεσίες του Export Helpdesk

ENTERPRISE GREECE
INVEST & TRADE
EXPORT HELPDESK
ΕΧΕΙΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ, ΕΧΕΙΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ!

portal.help4export.gov.gr

5
υπηρεσίες

Ενημέρωση
Αγορές, διαδικασίες, νομοθεσία, εισαγωγείς, διαγωνισμοί, εκθέσεις

Καθοδήγηση
Σε όλα τα στάδια, με εκτίμηση εξαγωγικής ετοιμότητας

Ενδυνάμωση
Γνώση και εργαλεία για εξαγωγική ικανότητα

Διαμεσολάβηση
Με ελληνικές ή διεθνείς αρχές για διαδικαστικά προβλήματα

Συντονισμός
Κράτος και ιδιωτικός τομέας, προτάσεις προς την πολιτική ηγεσία

ENTERPRISE GREECE

3 επίπεδα εξυπηρέτησης

Από την αυτοεξυπηρέτηση έως την εξατομικευμένη υποστήριξη

ENTERPRISE GREECE INVEST & TRADE
EXPORT HELPDESK
ΕΧΕΙΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ, ΕΧΕΙΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ!

1

Διαδικτυακή πλατφόρμα

Πληροφόρηση μέσω της ιστοσελίδας της EG

2

Call Center

Άμεσες απαντήσεις σε ερωτήματα εξαγωγέων

3

Εξατομικευμένη υποστήριξη και ενδυνάμωση

Προσωπική καθοδήγηση, με παραπομπή σε αρμόδιους φορείς όπου χρειάζεται

ENTERPRISE GREECE

ENTERPRISE GREECE EXPORTS ACADEMY

ENTERPRISE GREECE
Exports Academy

Στρατηγική προτεραιότητα

Η Exports Academy συνιστά στρατηγική προτεραιότητα για την Enterprise Greece.

Όραμα

Η EG να γίνει ο κύριος φορέας εκπαίδευσης και ενδυνάμωσης σε θέματα εξωστρέφειας.

Στόχος

Η παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών εκπαιδευτικών προγραμμάτων.

Στην Enterprise Greece λειτουργεί **εξειδικευμένη Διεύθυνση Εκπαίδευσης**

ENTERPRISE GREECE

Αποστολή Διεύθυνσης Εκπαίδευσης

1. Διάγνωση
των εκπαιδευτικών αναγκών εξαγωγικών και εν δυνάμει εξαγωγικών επιχειρήσεων

2. Σχεδιασμός
εξειδικευμένου εκπαιδευτικού προγράμματος και υλικού

3. Υλοποίηση
των εκπαιδευτικών προγραμμάτων

4. Παρακολούθηση
της ανάπτυξης της εξαγωγικής ικανότητας των επιχειρήσεων

5. Διάχυση γνώσης
σε Περιφέρειες, Επιμελητήρια, Συνδέσμους Επιχειρήσεων

6. Συνεργασίες και συνέργειες
με άλλους φορείς επιχειρηματικής εκπαίδευσης

ENTERPRISE GREECE

Τρέχουσες δράσεις που υλοποιούνται

Exports Academy: Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Εξαγωγικών και Δυνητικά Εξαγωγικών Επιχειρήσεων 2026-2027

5

διαδικτυακές ενότητες

Ψηφιακές δράσεις εκπαίδευσης

1. Βασικές αρχές διοίκησης εξαγωγικής επιχείρησης
2. Σχεδιασμός δράσεων εξωστρεφούς επιχειρηματικότητας
3. Κοστολόγηση και χρηματοοικονομικά, τεχνολογία και πληροφοριακά συστήματα
4. Επικοινωνία και εξυπηρέτηση πελατών στο εξαγωγικό εμπόριο
5. Θεσμικό πλαίσιο εξαγωγών και διεθνείς εμπορικοί όροι Incoterms

Διάρκεια ενότητας
15 ώρες

1ος κύκλος
Ιούνιος 2026

2ος κύκλος, διεξάγεται
Φθινόπωρο 2026

3ος κύκλος
Άνοιξη 2027

ENTERPRISE GREECE

Σχεδιαζόμενες δράσεις

Exports Academy: Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Εξαγωγικών και Δυνητικά Εξαγωγικών Επιχειρήσεων 2026-2027

20

δια ζώσης προγράμματα εστιασμένης εκπαίδευσης
με δυνατότητα διαδικτυακής παρακολούθησης

Σε περιφέρειες της χώρας

Σε συνεργασία με τοπικούς Επιμελητηριακούς ή Περιφερειακούς φορείς

Σε κλαδικό επίπεδο

Σε συνεργασία με κλαδικούς συλλογικούς φορείς

Έχουν ήδη πραγματοποιηθεί: 7 από 20

- **Πάτρα**
- **Αθήνα** έκθεση Beyond
- **Καστοριά**
- **Θεσσαλονίκη** ΔΕΘ
- **Σέρρες**
- **Κοζάνη**
- **Κομοτηνή**

ENTERPRISE GREECE

Σχεδιαζόμενα θεματικά προγράμματα με το ΕΚΠΑ

Νέα θεσμική συνεργασία Enterprise Greece, ΥΠΕΞ και ΕΚΠΑ

3

θεματικά προγράμματα ΕΚΠΑ

1

Αγροδιατροφή

2

Φάρμακο και Καλλυντικά

3

Ψηφιακό εμπόριο, Καινοτομία και AI για εξαγωγείς

Ασύγχρονο πρόγραμμα με **Βεβαίωση Παρακολούθησης** από το ΕΚΠΑ και την **Enterprise Greece Exports Academy**

ENTERPRISE GREECE

Τα 10 Βήματα για Επιτυχημένες Εξαγωγές

Ο οδικός χάρτης του Οδηγού Εξαγωγών της Enterprise Greece, από την ιδέα ως τη συνεργασία

1
Εμπορικό σήμα

2
Προϊόν και συσκευασία

3
Επικοινωνιακά εργαλεία

4
Εξαγωγική ετοιμότητα

5
Αγορά-στόχος και πελάτες

6
Διαπραγμάτευση και συμφωνία

7
Παραγωγή

8
Φόρτωση και αποστολή

9
After sales

10
Ανατροφοδότηση

Βήματα 1-4: προετοιμασία · 5-6: είσοδος στην αγορά · 7-10: υλοποίηση και σχέση με τον πελάτη

ENTERPRISE GREECE

Βήματα 1-3: Ταυτότητα και εικόνα

Πριν βγούμε έξω, το προϊόν πρέπει να αναγνωρίζεται, να προστατεύεται και να φαίνεται

1 Εμπορικό σήμα

- Σχεδιασμός με επαγγελματία: επωνυμία, λογότυπο, γραμματοσειρά, χρώματα
- Κατοχύρωση στην Ελλάδα (OBI, 10 έτη), στην ΕΕ (EUIPO) και διεθνώς (WIPO)

2 Προϊόν και συσκευασία

- Η συσκευασία προστατεύει το προϊόν και τηρεί τη νομοθεσία της αγοράς
- Ετικέτα: μπροστά το μήνυμα, πίσω τα υποχρεωτικά στοιχεία
- Barcode από GS1 Greece
- Unique Sales Proposition

3 Επικοινωνιακά εργαλεία

- Πολύγλωσση, mobile-first ιστοσελίδα με σαφή B2B πρόταση
- LinkedIn για εντοπισμό decision makers
- CRM: ξεκινά ακόμα και από ένα απλό αρχείο επαφών
- AI για μεταφράσεις, έρευνα αγοράς και προσφορές

ENTERPRISE GREECE

Βήμα 4: Είναι η επιχείρηση έτοιμη να εξάγει;

9 / 9

Η επιχείρηση είναι έτοιμη να ξεκινήσει όταν και τα 9 σημεία είναι θετικά.

Η Enterprise Greece βοηθά στη διάγνωση μέσω του Export Helpdesk.

1. Παραγωγική δυνατότητα και περιθώριο αύξησης
2. Θετική νοοτροπία διοίκησης και στελεχών
3. Εκπαιδευμένα στελέχη (γλώσσες, πωλήσεις)
4. Διοίκηση ανθρώπινου δυναμικού (HRM)
5. Οργανωμένες διαδικασίες (Operations)
6. Πιστοποιήσεις ποιότητας ISO
7. Ανάλυση SWOT
8. Ανάλυση PESTEL
9. Συμβουλευτική από την Enterprise Greece

ENTERPRISE GREECE

Βήματα 5-6: Από την αγορά-στόχο στη συμφωνία

Σωστή επιλογή αγοράς, σωστοί πελάτες, καθαροί όροι

5 Επιλογή αγοράς και εύρεση πελατών

- Επιλογή αγοράς με δεδομένα (π.χ. ITC Export Potential Map) και επιτόπια γνώση
- Μελέτη του ανταγωνισμού
- Πελάτες μέσω τηλεφωνικής επαφής, διεθνών εκθέσεων, B2B πλατφορμών και επιχειρηματικών αποστολών

6 Διαπραγμάτευση και συμφωνία

- Στόχος: συμφωνία win-win
- Proforma με σαφή περιγραφή, τρόπο παράδοσης και τρόπο πληρωμής
- Πριν κλείσει η συμφωνία: πραγματικό κόστος, Incoterms, μέθοδος πληρωμής

Η Enterprise Greece στηρίζει με εθνικές συμμετοχές σε εκθέσεις, επιχειρηματικές αποστολές και matchmaking

ENTERPRISE GREECE

Βήματα 7-10: Από την παραγωγή στη σταθερή συνεργασία

Η εξαγωγή δεν τελειώνει με τη φόρτωση

7	**Παραγωγή**	Τηρούμε κάθε όρο της συμφωνίας, από τα υλικά ως τη συσκευασία και τις ποσότητες. Πιστοποιήσεις όπου χρειάζεται (ISO, HACCP).
8	**Φόρτωση και αποστολή**	Συνεργασία με εκτελωνιστή, σωστά Incoterms και έγγραφα. Η πληρωμή ασφαλίζεται πριν φύγει το φορτίο.
9	**After sales**	Συνεχής επαφή με τον πελάτη, ολοκλήρωση της πληρωμής και γρήγορη διαχείριση παραπόνων.
10	**Ανατροφοδότηση**	Αξιολογούμε τι πέτυχε και τι όχι, με απόψεις πελατών και στελεχών, και βελτιώνουμε τη διαδικασία.

ENTERPRISE GREECE

ENTERPRISE GREECE

Ευχαριστώ για την προσοχή σας

info@eg.gov.gr

investinfo@eg.gov.gr

www.enterprisegreece.gov.gr