



## The art of Negotiations

Η Διαπραγμάτευση είναι το μέσον, ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι διαχειρίζονται τις διαφορές τους.

Ανεξάρτητα αν αυτές οι διαφορές περιλαμβάνουν μια αγορά, μια πώληση, τους όρους ενός συμβολαίου ή τη συμφωνία μεταξύ δυο κρατών που βρίσκονται σε διαμάχη, η επίλυση ουσιαστικά και τυπικά αναζητείται, μέσω των διαπραγματεύσεων.

Μια τάση στις μέρες μας, στο σύγχρονο επιχειρηματικό κόσμο, βασίζεται στην ιδέα των εταιρικών σχέσεων, μεταξύ αυτών που προμηθεύουν κάτι και αυτών που θέλουν να το αποκτήσουν. Για να έχουν μια μακροχρόνια σχέση μεταξύ τους πρέπει να φτάσουν σε μια αμοιβαία συμφωνία για την δουλειά ή τις δουλειές που θέλουν να κλείσουν, όχι μόνο αναφορικά με την τιμή αλλά και για μια σειρά από όρους, προϋποθέσεις καθώς και άλλα σχετιζόμενα ζητήματα.

Για να το επιτύχουν αυτό, Διαπραγματεύονται.



Το πρόγραμμα απευθύνεται στελέχη επιχειρήσεων και οργανώσεων που εμπλέκονται στη διαδικασία σχεδιασμού και υλοποίησης επιχειρηματικών συμφωνιών



**Χρονική διάρκεια προγράμματος**  
16 ώρες



### Μεθοδολογία

In class / video based, δια δραστική προσέγγιση που υποστηρίζεται από πρακτική εφαρμογή, ατομικές και ομαδικές ασκήσεις καθώς και ανάλυση πραγματικών περιπτώσεων



### Στόχοι Εκπαίδευσης

Η αντίληψη και κατανόηση των δομικών στοιχείων, των διαφορετικών στρατηγικών και τακτικών της διαδικασίας των διαπραγματεύσεων  
Η διαχείριση του αποτελέσματος



### Οφέλη παρακολούθησης

Μέθοδοι εργαλεία και τεχνικές για την προετοιμασία, σχεδιασμό και υλοποίηση μιας αποτελεσματικής διαπραγμάτευσης



## The art of Negotiations

### Εκπαιδευτικές ενότητες

#### Ενότητα 1

- + Ο ορισμός και η έννοια της διαπραγμάτευσης
- + 4 δομικά στοιχεία
- + Μορφές διαπραγματεύσεων. Επιμεριστική / επιθετική διαπραγμάτευση  
Ολοκληρωτική διαπραγμάτευση

#### Ενότητα 2

- + Οι 4 φάσεις της διαπραγμάτευσης. Προετοιμασία .Ανταλλαγή/ Μοιρασιά. Παζάρεμα. Κλείσιμο / Δέσμευση
- + 3 πολύτιμα εργαλεία. BATNA. Best alternative to a negotiated agreement  
RP. Reservation price. ZOPA. Zone of possible agreement

#### Ενότητα 3

- + Στρατηγικές διαπραγματεύσεων
- + Διεκδίκηση, Συν εργατικότητα
- + Thomas-Kilmann Instrument
- + Τακτικές διαπραγματεύσεων
- + Οι 'δύσκολοι' χαρακτήρες. 5 αποτελεσματικά βήματα

#### Ενότητα 4

- + Ο ρόλος της επικοινωνίας στις διαπραγματεύσεις
- + Η σημαντικότητα της 'γλώσσας του σώματος'
- + The 7 Cs of communication στις διαπραγματεύσεις
- + Επικοινωνιακά styles

#### Ενότητα 5

- + Ο ρόλος των συναισθημάτων στις διαπραγματεύσεις
- + Φόβος, θυμός, λύπη/στεναχώρια, stress
- + 5 συνηθισμένα λάθη στις διαπραγματεύσεις
- + Getting to win-win

### Action Plan