



ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

Συνοπτική περιγραφή

Το σεμινάριο διεξάγεται μέσω **webex**

Μία από τις πιο σημαντικές δεξιότητες που επιβάλλεται να διαθέτει κανείς, ιδιαίτερα στο σημερινό άκρως ανταγωνιστικό και γεμάτο προκλήσεις επιχειρηματικό περιβάλλον, είναι αυτή της αποτελεσματικής διαπραγματεύσεως. Είναι επίσης μια δεξιότητα που δυστυχώς καταφέρνει να διαφεύγει της συντριπτικής πλειοψηφίας των ανθρώπων στις επιχειρήσεις. Το σεμινάριο «Αποτελεσματικές Διαπραγματεύσεις» έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να σας μεταδώσει τις απαραίτητες γνώσεις, να σας βοηθήσει να καλλιεργήσετε τις απαραίτητες δεξιότητες αλλά και να αποκτήσετε την αυτοπεποίθηση που χρειάζεται να διαθέτει κανείς ώστε να διενεργείτε αποτελεσματικές και κερδοφόρες διαπραγματεύσεις σε οποιαδήποτε διαπροσωπική διαπραγμάτευση, συμβάλλοντας στη σύναψη καλύτερων και αποδοτικότερων συμφωνιών με προμηθευτές, πελάτες και συνεργάτες. Θα σας δείξει πώς να προσεγγίζετε τη διαπραγματευτική διαδικασία και ποιες στρατηγικές και τεχνικές διαπραγματεύσεως πρέπει να χρησιμοποιείτε ανά περίπτωση.

Σε ποιούς απευθύνεται

Το σεμινάριο απευθύνεται σε στελέχη επιχειρήσεων ανεξαρτήτως ιεραρχίας τους στην επιχείρηση, σε δικηγόρους, επενδυτές, πωλητές, δ/ντές πωλήσεων, επιχειρηματίες, φοιτητές καθώς και σε οιονδήποτε ενδιαφερόμενο επιθυμεί εμπλουτίσει τις γνώσεις του στις διαπραγματεύσεις. Για την παρακολούθηση του σεμιναρίου δεν είναι απαραίτητη προηγούμενη εκπαίδευση στο γνωστικό πεδίο των διαπραγματεύσεων.

Στόχος

- Κατανοούν και να διαχειρίζονται παραγωγικά τη διαπραγματευτική διαδικασία
- Διαπραγματεύονται καλύτερες συμβάσεις
- Εφαρμόζουν διαφορετικές στρατηγικές και τακτικές διαπραγματεύσεις για την εξασφάλιση πιο προσοδοφόρων συμφωνιών
- Μειώνουν κόστη με προμηθευτές και να αντιμετωπίζουν με επιτυχία δύσκολους διαπραγματευτές
- Ενισχύουν τις διαπραγματευτικές τους θέσεις και να βελτιώνουν τις σχέσεις τους με την άλλη πλευρά
- Ρυθμίζουν το συγλ διαπραγμάτευσης τους ανάλογα με την περίσταση
- Διεξάγουν διαπραγματεύσεις σε κλίμα εμπιστοσύνης

Πρόγραμμα σεμιναρίου

- Πώς προετοιμαζόμαστε για μια διαπραγμάτευση
- Ερωτήσεις και ο σημαντικός ρόλος που παίζουν στη διαπραγμάτευση
- Ενσυναίσθηση και πώς ακούμε τους άλλους
- Πώς επηρεάζει το διαπραγματευτικό στυλ των συμμετεχόντων το αποτέλεσμα μιας διαπραγμάτευσης
- Επιμεριστικές και ενοποιητικές διαπραγματεύσεις BATNA και τιμή επιφύλαξης
- Ο ρόλος του επιπέδου κίνητρου και φιλοδοξίας στις διαπραγματεύσεις
- Διαπραγματευτικοί στόχοι και τελικό αποτέλεσμα
- Πώς χτίζουμε μια συμφωνία
- Δημιουργία, ανάπτυξη και υποστήριξη ισχυρών λογικών επιχειρημάτων
- Στρατηγικές και τακτικές διαπραγματεύσεων
- Χρήση τεχνικών εξουδετέρωσης των τακτικών της άλλης πλευράς
- Παραχωρήσεις πότε, γιατί και με ποιον τρόπο
- Πότε δεν πρέπει να διαπραγματευόμαστε
- Διαπραγματευτική δύναμη
- Ο ρόλος των συμπεριφορικών οικονομικών στις διαπραγματεύσεις
- Κοινά λάθη στις διαπραγματεύσεις και πώς να επωφεληθείτε από αυτά
- Τακτικές πειθούς και επηρεασμού
- Αντιμετώπιση αδιέξοδων
- Καλλιέργεια κλίματος συμφωνίας και εμπιστοσύνης
- Αντιμετώπιση δύσκολων ανθρώπων
- Διαπραγμάτευση από θέση αδυναμίας
- Αντιμετώπιση ανήθικων διαπραγματευτικών συμπεριφορών
- Ο ρόλος των συναισθημάτων και πώς να τα χρησιμοποιείτε προς όφελός σας

Εισηγητής

Ο Νίκος Δημητρώσης γεννήθηκε και μεγάλωσε στην Αθήνα. Έχει σπουδάσει στις Η.Π.Α, αποκτώντας πτυχίο σε Business Management (Bachelor of Science) καθώς και μεταπτυχιακό τίτλο στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA) από το Indiana State University. Είναι πιστοποιημένος Project Manager (PMP®) από το Project Management Institute και διαθέτει πολυετή εργασιακή εμπειρία τόσο στην Ελλάδα όσο και στο Εξωτερικό σε ένα πλήθος κλάδων. Είναι συγγραφέας δύο βιβλίων για Διαπραγματεύσεις, το «Αποτελεσματικές διαπραγματεύσεις: Μια ρεαλιστική προσέγγιση για καλύτερες συμφωνίες» το οποίο διδάσκεται στο Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Μακεδονίας και το «Negotiating without Delusions» στα Αγγλικά. Είναι Εκτελεστικός Διευθυντής της BCNA, της μοναδικής ελληνικής εταιρείας συμβουλών που ασχολείται αμιγώς με διαπραγματεύσεις καθώς και ιδρυτής και Γενικός Διευθυντής της NDI Training & Consulting, εταιρείας παροχής εκπαίδευσης και συμβουλευτικών υπηρεσιών σε Διοίκηση Έργων, Διαπραγματεύσεις, Πωλήσεις, Marketing & Business Plans.



15,17,19,22 Νοεμβρίου 2021



17:30 - 21:30



08 Νοεμβρίου 2021



340 € + Φ.Π.Α (24%)



Το σεμινάριο διεξάγεται
εξ αποστάσεως μέσω WEBEX



ΝΙΚΟΣ ΔΗΜΗΤΡΩΣΗΣ

Διευκρινήσεις

Σύνολο ωρών: 16

Γλώσσα διδασκαλίας: Ελληνική

Επίπεδο Ύλης Σεμιναρίου:
«Εξειδικευμένο Μεσαίου Επιπέδου»

Οι συμμετέχοντες θα λάβουν την ύλη
καθώς επίσης και βεβαίωση
παρακολούθησης του σεμιναρίου.

Μεθοδολογία

Η εκπαίδευση στις «Αποτελεσματικές Διαπραγματεύσεις» γίνεται με μια σύνθετη μέθοδο διδασκαλίας. Περιλαμβάνει παρουσίαση καθώς και διάλεξη με πλήρη ανάλυση του θέματος, συζήτηση με αμφίδρομη επικοινωνία εκπαιδευτή και συμμετεχόντων, καθώς και επίδειξη διαδικασιών και συμπεριφορών. Ακόμη, χρησιμοποιείται εξελικτική ερωτηματική μέθοδος, παιχνίδια ρόλων και βιωματικές ομαδικές ασκήσεις.

Τρόπος Πληρωμής

Τα διδάκτρα κατατίθενται στην
Alpha Bank, αριθμός λογαριασμού
101-00-2002-046556 ή IBAN
GR65 0140 1010 1010 0200 2046 556.
Το καταθετήριο της Τράπεζας, με
το ονοματεπώνυμο του καταθέτη,
θα πρέπει να αποστέλλεται στην
ATHEXacademy μέσω ηλεκτρονικού
ταχυδρομείου στο:
ATHEXacademy@athexgroup.gr

Για περισσότερες πληροφορίες
μπορείτε να επικοινωνείτε στα στοιχεία
επικοινωνίας

Αίτηση συμμετοχής