

ΕΠΙΔΕΞΙΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ (2 ημέρες, 8 ώρες)

Γίνεστε ευέλικτοι, δημιουργικοί, αποτελεσματικοί διαπραγματευτές

Όλοι διαπραγματευόμαστε συνεχώς:

- ✓ πουλάμε ή αγοράζουμε
- ✓ διοικούμε ή συνεργαζόμαστε
- ✓ κινητοποιούμε ή εξυπηρετούμε

- Έκθεση του **World Economic Forum** για το μέλλον της απασχόλησης χαρακτήρισε τη διαπραγμάτευση ως μία από τις βασικές δεξιότητες που θα απαιτηθούν στην τέταρτη βιομηχανική επανάσταση.
http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf
- Μεταξύ των αποτελεσμάτων έρευνας του **Carnegie Institute of Technology** για τη σύγχρονη οικονομία σημειώνει: *“Το 85% της οικονομικής σας επιτυχίας οφείλεται στην προσωπικότητα σας και στην δεξιότητα να επικοινωνείτε, να διαπραγματεύεστε και να ηγείστε”.*

ΟΦΕΛΗ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ

- Θα έχουν έναν πλήρη οδικό χάρτη για κάθε τύπο διαπραγμάτευσης.
- Θα συγκεντρώνουν σωστά τις απαιτούμενες πληροφορίες ώστε να σχεδιάζουν πλήρως κάθε διαπραγματευτική τους συνάντηση.
- Θα γνωρίζουν το πλαίσιο ανάλυσης της ώστε να προετοιμάζουν τους Στόχους, Όρια και Αρχικές θέσεις.
- Θα προάγουν συμπεριφορές, τεχνικές και πρακτικές που οδηγούν σε συμφέρουσες συμφωνίες.
- Θα προωθούν πολιτικές τους διατηρώντας συγχρόνως την καλή επικοινωνία.
- Θα προβλέπουν ή/και διακρίνουν εκπλήξεις και 'ενέδρες' της άλλης πλευράς.
- Θα γνωρίζουν πότε να διακόπτουν, να κλείνουν ή να απομακρύνονται από μια διαπραγμάτευση.
- Θα ξεπερνούν εμπόδια ακόμα και όταν οι καταστάσεις δεν είναι όπως τις θέλουν.
- Πολλοί συμμετέχοντες αναφέρουν ότι το PayBack του σεμιναρίου είναι Μια ημέρα.

ΣΥΝΤΟΜΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

- Οι τρεις θεμελιώδεις αρχές της διαπραγμάτευσης.
- Η προετοιμασία και η εμπλοκή.
- Ο 10/λογος της διαπραγμάτευσης.
- Ανάλυση και οι διαδικασίες σε κάθε στάδιο.
- Οι Θέσεις και τα Συμφέροντα: σημασία και εφαρμογές, παραδείγματα.
- Η B.A.T.N.A : η μεθοδολογία, η ανάλυση και η ιεράρχηση τους.
- Ο σκληρός πυρήνας της διαπραγμάτευσης.
 - ✓ Στόχοι: προτεραιότητες, παρεκκλίσεις, παραλήψεις, αλλαγές.
 - ✓ Όρια: έννοια, κρισιμότητα, πως ορίζεται, αν μετακινείται.
 - ✓ Αρχικές θέσεις: τι σημαίνουν, πως αποφασίζονται, το μήνυμα που δίνουν.
- Πως και Πότε αρχίζει η εμπλοκή.
- Οι 5 τακτικές που εξασφαλίζουν το...80% της επιτυχίας. Εφαρμογές και παγίδες.

- Το σεμινάριο αποδεδειγμένα αναπτύσσει δεξιότητες και τροποποιεί συμπεριφορές
- Δοκιμασμένο, Ρεαλιστικό και Αποτελεσματικό μακριά από περιγραφικές θεωρίες και διηγηματικές πληροφορίες
- Δεκάδες Ασκήσεις διαπραγματεύσεων για άμεση εφαρμογή.
- Hands On παραδείγματα και περιπτώσεις εφαρμογών από Ελληνικές και διεθνείς διαπραγματεύσεις