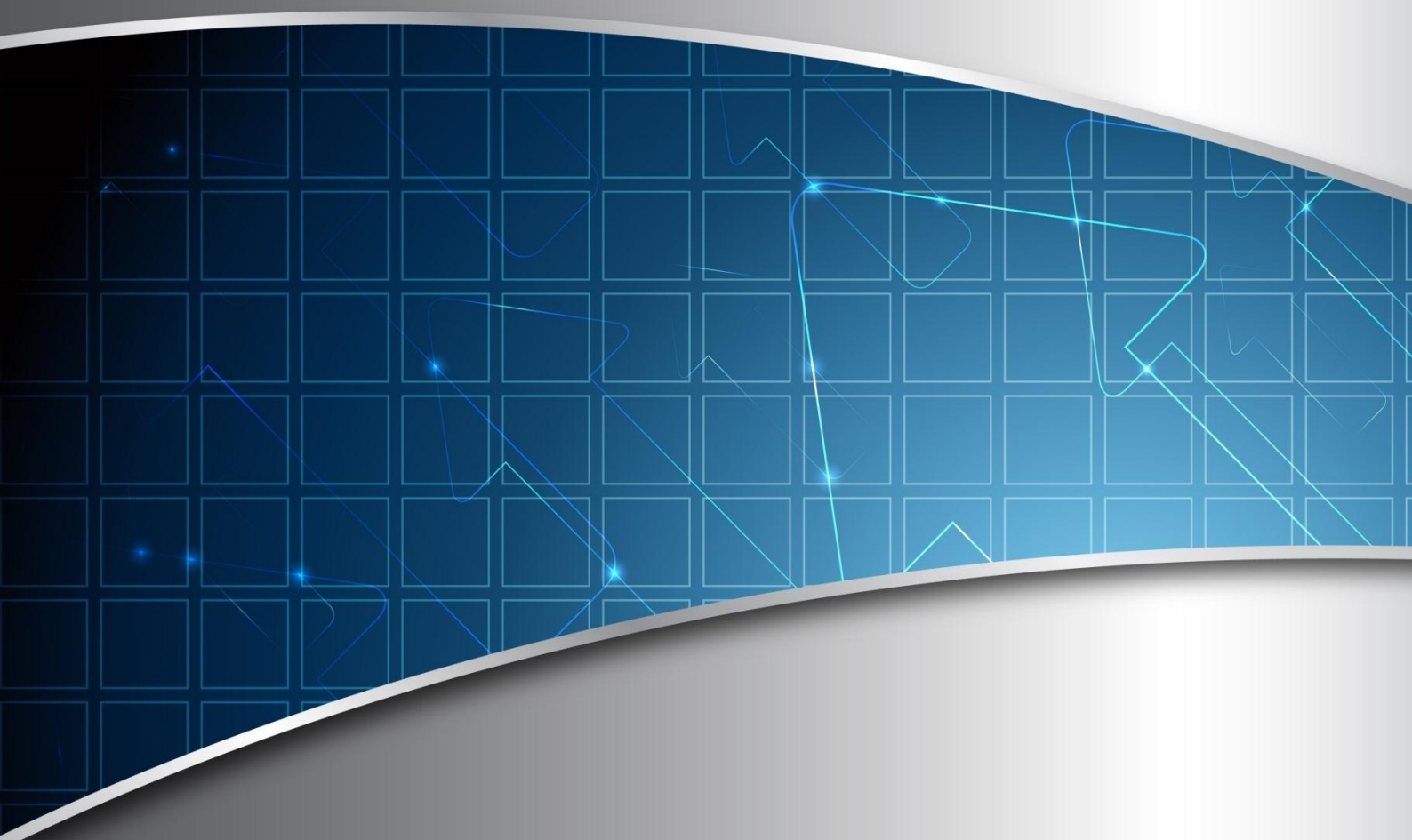


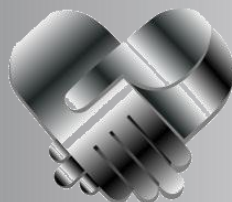


NDI

Training & Consulting



*Αποτελεσματικές  
Διαπραγματεύσεις*





Στον σημερινό πολύπλοκο και γεμάτο προκλήσεις κόσμο στον οποίο ζούμε, οι εταιρίες δεν έχουν πλέον την πολυτέλεια να αφήνουν τα στελέχη τους να διαπραγματεύονται για λογαριασμό τους βασισμένες μονάχα στις όποιες ατομικές διαπραγματευτικές τους δεξιότητες ή στην προσωπικότητα τους. Θα πρέπει να εξασφαλίσουν ότι οποτεδήποτε διενεργούνται διαπραγματεύσεις, αυτές θα γίνονται με βάση ένα δομημένο πλαίσιο αρχών που θα συνεισφέρει στη επίτευξη των καλύτερων δυνατών αποτελεσμάτων τα οποία θα είναι ευθυγραμμισμένα με τη στρατηγική της επιχείρησης. Δυστυχώς, πάρα πολλές φορές, οι εταιρίες συνάπτουν συμφωνίες με όχι τους

καλύτερους δυνατούς όρους, ή εμπλέκονται σε επιχειρηματικές συνεργασίες που δεν διαρκούν στον χρόνο, αποτέλεσμα καθαρά φτωχών πρακτικών που έχουν επιδείξει κατά τη διάρκεια της διαπραγματευτικής διαδικασίας.

Το σεμινάριο μας στις *Αποτελεσματικές Διαπραγματεύσεις* είναι ένα λεπτομερές και ολοκληρωμένο σεμινάριο που στοχεύει στο 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. Στο σεμινάριο μας θα μάθετε ένα μεγάλο αριθμό διαπραγματευτικών στρατηγικών και τακτικών τις οποίες θα κληθείτε να εφαρμόσετε σε διαφορετικά σενάρια μέσω ομαδικών ασκήσεων. Η προσέγγιση μας εστιάζει από τη μια μεριά στη σημασία απόκτησης εκείνου του θεωρητικού υπόβαθρου που θα σας επιτρέψει να διαχειριστείτε επιτυχώς τη διαπραγματευτική διαδικασία, και από την άλλη επικεντρώνεται στο να σας βοηθήσει να θέσετε τις αποκτηθείσες γνώσεις σε πρακτική εφαρμογή μέσω της έκθεσης σας σε μια ποικιλία διαφορετικών διαπραγματευτικών καταστάσεων έτσι ώστε να δείτε από πρώτο χέρι τι είναι αποτελεσματικό σε μια διαπραγμάτευση και τι όχι.

Η διάρκεια του σεμιναρίου είναι 24 ώρες.

Το κόστος του σεμιναρίου μπορεί να καλυφθεί από τον πόρο ΛΑΕΚ 0.45% του προγράμματος του ΟΑΕΔ.

## ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Στόχος είναι με το πέρας του σεμιναρίου οι συμμετέχοντες να μπορούν να:

- ✓ Κατανοούν και διαχειρίζονται αποτελεσματικά τη διαπραγματευτική διαδικασία
- ✓ Διαπραγματεύονται καλύτερες συμβάσεις
- ✓ Εφαρμόζουν διαφορετικές στρατηγικές και τακτικές διαπραγμάτευσης 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 συλ διαπραγμάτευσης τους ανάλογα με την περίσταση
- ✓ Διενεργούν διαπραγματεύσεις με μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση
- ✓ Διεξάγουν διαπραγματεύσεις σε κλίμα εμπιστοσύνης



## ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Η ύπαρξη ανεπτυγμένων διαπραγματευτικών ικανοτήτων είναι μια από της πιο σημαντικές, αξιοληυτες και ανταποδοτικές δεξιότητες που μπορεί να καλλιεργήσει κανείς. Σας επιτρέπει να προσεγγίσετε οποιαδήποτε διαπραγμάτευση με την κατάλληλη νοοτροπία και αυτοπεποίθηση που θα σας επιτρέψουν να συνάψετε πιο στέρες και κερδοφόρες συμφωνίες. Το σεμινάριο απευθύνεται σε Διευθύνοντες συμβούλους, καθώς και σε στελέχη εταιρειών ανεξαρτήτως ιεραρχίας τους στην επιχείρηση, σε δικηγόρους, επενδυτές, πωλητές, δ/ντές πωλήσεων, επιχειρηματίες, φοιτητές καθώς και σε οιονδήποτε ενδιαφερόμενο επιθυμεί εμπλουτίσει τις γνώσεις του και να βελτιώσει τις ικανότητες του στις διαπραγματεύσεις. Τα εργαλεία και οι τεχνικές που παρουσιάζονται κατά τη διάρκεια του σεμιναρίου μπορούν να χρησιμοποιηθούν άμεσα στον εργασιακό χώρο, σηματοδοτώντας την απαρχή μιας σημαντικής θετικής αλλαγής στον τρόπο που προσεγγίζουμε και διενεργούμε διαπραγματεύσεις.



## ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

- ✓ Πότε δεν πρέπει να διαπραγματευόμαστε
- ✓ Πηγές δύναμης και εξουσίας και πώς να τις χρησιμοποιήσετε αποτελεσματικά
- ✓ Κατανόηση της αξίας των πληροφοριών
- ✓ Κατανόηση της αξίας της προετοιμασίας πριν από την έναρξη των διαπραγματεύσεων
- ✓ Πώς προετοιμαζόμαστε
- ✓ Ερωτήσεις και ο σημαντικός ρόλος που παίζουν στη διαπραγμάτευση
- ✓ Ενσυναίσθηση και πώς ακούμε τους άλλους
- ✓ Κατανόηση και διαχείριση της διαπραγματευτικής διαδικασίας
- ✓ Ανακαλύψτε το διαπραγματευτικό σας προφίλ, και αυτό του ομολογού σας και να μάθετε τι πρέπει να κάνετε με αυτήν τις πληροφορίες
- ✓ Ο ρόλος της ψυχολογίας της συμπεριφοράς στις διαπραγματεύσεις
- ✓ Ο ρόλος των συμπεριφορικών οικονομικών στις διαπραγματεύσεις
- ✓ Η προσωπικότητα του ατόμου και πώς αυτή επηρεάζει τις διαπραγματεύσεις
- ✓ Ο ρόλους του επιπέδου κίνητρου και φιλοδοξίας στις διαπραγματεύσεις
- ✓ Κατανόηση του ρόλου της αντίληψης στις διαπραγματεύσεις
- ✓ Κατανόηση και ανάλυση επιχειρημάτων
- ✓ Δημιουργία, ανάπτυξη και υποστήριξη ισχυρών λογικών επιχειρημάτων
- ✓ Τρόποι και διαδικασίες λήψης αποφάσεων
- ✓ Στρατηγικές και τακτικές διαπραγματεύσεων
- ✓ Χρήση τεχνικών εξουδετέρωσης των τακτικών της άλλης πλευράς



- ✓ Κοινά προβλήματα κατά τις διαπραγματεύσεις και η λύση τους
- ✓ Τρόποι εξουδετέρωσης εκπλήξεων ή "ενέδρας" από την άλλη πλευρά
- ✓ Παραχωρήσεις- πότε, γιατί και με ποιον τρόπο
- ✓ Ο ρόλος των συναισθημάτων και πώς να τα χρησιμοποιείτε προς όφελος σας
- ✓ Τακτικές πειθούς και επηρεασμού
- ✓ Κοινά λάθη στις διαπραγματεύσεις και πώς να επωφεληθείτε από αυτά
- ✓ Κατανόηση της λογικής σκέψης και της θέσης της στη διαπραγματευτική διαδικασία
- ✓ Εσφαλμένα επιχειρήματα και λογικές πλάνες- τύποι και κατηγορίες. Πώς να τις ανακαλύψετε
- ✓ Επίλυση διαφωνιών και συγκρούσεων
- ✓ Αντιμέτωπιση αδιέξοδων
- ✓ Καλλιέργεια κλίματος συμφωνίας και εμπιστοσύνης
- ✓ Αντιμέτωπιση δύσκολων ανθρώπων
- ✓ Διαπραγμάτευση από θέση αδυναμίας
- ✓ Δημιουργία μακροχρόνιας σχέσης με την άλλη πλευρά
- ✓ Κατανόηση της σημασίας της γλώσσας του σώματος
- ✓ Αντιμέτωπιση ανήθικων διαπραγματευτικών συμπεριφορών

## ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Το σεμινάριο «Αποτελεσματικές Διαπραγματεύσεις» γίνεται με μια σύνθετη μέθοδο διδασκαλίας. Η εκπαίδευση μας περιλαμβάνει παρουσίαση με οπτικοακουστικά μέσα 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 μεγάλος αριθμός βιωματικών ομαδικών ασκήσεων. Στο σεμινάριο οι συμμετέχοντες καλούνται να ενσαρκώσουν διαφορετικούς ρόλους ώστε να κατανοήσουν τις διαφορές που υπάρχουν όταν προσεγγίζουμε τη διαπραγματευτική διαδικασία από τη σκοπιά του πωλητή όσο και από τη σκοπιά του αγοραστή. Οι ασκήσεις χτίζουν πάνω στο θεωρητικό υπόβαθρο και κλιμακώνονται κατά τη διάρκεια του σεμιναρίου όσο αφορά το επίπεδο πολυπλοκότητας τους, επιτρέποντας στους συμμετέχοντες να βιώσουν διαφορετικές προκλήσεις με στόχο τη βελτίωση της διαπραγματευτικής τους ικανότητας και την ενίσχυση της αυτοπεποίθησης τους.



## ΚΟΣΤΟΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Το κόστος ανέρχεται στα **\$620** ανά συμμετέχοντα. Το κόστος του σεμιναρίου μπορεί να καλυφθεί από τον πόρο ΛΑΕΚ 0.45% του προγράμματος του ΟΑΕΔ.



Οι παρευρισκόμενοι στο σεμινάριο θα λάβουν:

- ✓ Βιβλίο του εμπορίου σχετικά με τις διαπραγματεύσεις
- ✓ Σημειώσεις εκπαιδευτή
- ✓ Παρουσίαση σε μορφή PowerPoint και pdf. με υλικό από το σεμινάριο
- ✓ Πιστοποιητικό Παρακολούθησης

Εισηγητής του σεμιναρίου είναι ο κ. **Νίκος Δημητρήσης** MBA, PMP®





NDI

Training & Consulting

Ηρώων Πολυτεχνείου 8, Αχαρνές 13674  
Τηλ: 210-2467213 κιν: 6937057195  
[info@nditraining.gr](mailto:info@nditraining.gr) [www.nditraining.gr](http://www.nditraining.gr)

