



ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ, ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΚΑΙ ΣΤΥΛ

ΠΟΥ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το σεμινάριο αυτό είναι χρήσιμο σε οποιονδήποτε διαπραγματεύεται στην οργάνωση. Απευθύνεται σε όλους εκείνους οι οποίοι επιζητούν μια καλύτερη κατανόηση των δυνατών και των αδυνάτων σημείων του διαπραγματευτικού στυλ και των στρατηγικών συνηθειών τους. Σε αυτούς οι οποίοι θέλουν να βελτιώσουν τις επιδόσεις τους στις διαπραγματεύσεις τους ώστε να καταλήγουν σε καλύτερες συμφωνίες.

ΣΚΟΠΟΣ

Οι διαπραγματευτικές δεξιότητες είναι σημαντικές για την επιτυχία μιας επιχείρησης και ταυτόχρονα αποτελούν ένα αναπόσπαστο κομμάτι των καθημερινών καθηκόντων ενός διευθυντού ή ενός στελέχους. Όπως και οι περισσότερες άλλες δεξιότητες, η ικανότητα τού να διαπραγματεύεται κάποιος αποτελεσματικά καθορίζεται από έναν συνδυασμό εγγενών δεξιοτήτων, εμπειρίας και εκπαίδευσης.

Το σεμινάριο αυτό παρέχει μία σύντομη και εντατική εισαγωγή στην ανάλυση και την πρακτική της διαπραγμάτευσης. Χρησιμοποιώντας εικονικές διαπραγματευτικές καταστάσεις, μελέτες περίπτωσης (case studies) και συζήτηση στην ομάδα αναδεικνύουμε την πρακτική εφαρμογή των θεμάτων που αναλύονται. Με την ολοκλήρωση του σεμιναρίου, οι επιμορφούμενοι θα έχουν κατακτήσει το θεωρητικό πλαίσιο το οποίο θα τους βοηθήσει να μετατρέψουν την εμπειρία τους στις διαπραγματεύσεις σε εμπειρογνωμοσύνη (expertise).

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ

- Τι είναι διαπραγμάτευση;
- Επιλέγοντας τη διαπραγματευτική στρατηγική μας
- Επιδιώκω μια καλή συμφωνία
- Διατηρώ μια υπάρχουσα σχέση (rapport) ενεργή, υγιή, ζωντανή!
- Τι θα συμβεί εάν δεν συμφωνούμε;
- Το στάδιο της προετοιμασίας
- Ο χειρισμός του αδιεξόδου
- Η αναβολή και η διακοπή της διαπραγμάτευσης
- Η αποτελεσματική επικοινωνία
- Προσπαθώ να βρω δημιουργικές λύσεις. Η μέθοδος Win - Win.
- Τα διάφορα στυλ της διαπραγμάτευσης
- Οι τακτικές της διαπραγμάτευσης
- Η διαδικασία της διαπραγμάτευσης
- Κλείσιμο σεμιναρίου - Τελικές Σκέψεις και Συμπεράσματα

Η ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Έχοντας πάντα κατά νου τους στόχους του σεμιναρίου, τη σημασία της διαπραγμάτευσης για την επιχείρηση ή τον οργανισμό και τις ανάγκες των συμμετεχόντων, τούς δίνεται η ευκαιρία να λάβουν ενεργό μέρος στη διαδικασία και να αναφερθούν σε επιτυχημένες ή αποτυχημένες προσπάθειες που έγιναν για την αλλαγή ή τη βελτίωση των εταιρικών διαπραγματεύσεων. Επίσης, οι συμμετέχοντες μπορούν να υποβάλλουν ερωτήσεις και να πάρουν απαντήσεις σε καίρια θέματα τα οποία τους απασχολούν στην εργασία τους.

Εισηγητής: ΑΛΕΞΙΟΣ ΒΑΡΕΛΑΣ

Msc. in Economics, Postgraduate Diploma in Management Studies, M.Sc. στη Μικρο και Μακροοικονομία, πτυχιούχος ΑΣΟΕΕ, Σύμβουλος Επιχειρήσεων σε θέματα Ανθρώπινου Δυναμικού, Οργάνωσης και Διοίκησης, Project Manager, Εισηγητής Σεμιναρίων και Workshops με 20ετή εμπειρία, τ. Διοικητικός Δ/ντής Εταιρείας Πετρελαίων, τ. Σύμβουλος Οικονομολόγος στο Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, μέλος του Βρετανικού Ινστιτούτου Διοίκησης Επιχειρήσεων. Έχει δημοσιεύσει αρκετά άρθρα και έχει μεταφράσει το βιβλίο "Getting Things Done".

Ημερομηνία διεξαγωγής: Τρίτη 19 Απριλίου 2016

Ώρες υλοποίησης σεμιναρίου: 16:30 – 20:30

Τόπος διεξαγωγής: Κέντρο Ευρωπαϊκού Συνταγματικού Δικαίου (Ακαδημίας 43, Αθήνα)

Αξία συμμετοχής:

Για νομικά πρόσωπα: 95 €

Για φυσικά πρόσωπα & επιτηδευματίες: 75 €

Για ασκούμενους δικηγόρους και φοιτητές ειδική τιμή: 55 €

Επιπλέον στους συμμετέχοντες θα διανεμηθεί φάκελος με υλικό επιμόρφωσης

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ / ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Τμήμα Επιμόρφωσης

Τηλ: 210-3623089, 210-3623029, 210-3623736

Fax: 210 – 3390522

E – mail: centre@cecl.gr

Website: www.cecl.gr