

## «Τεχνικές Διαπραγματεύσεων - Negotiation skills»

**Σήμερα δεν παίρνεις αυτό που δικαιούσαι αλλά αυτό που διαπραγματεύεσαι**

**Διάρκεια Σεμιναρίου: 8 ώρες**

### **Απευθύνεται:**

- Στελέχη Επιχειρήσεων
- Στελέχη Οικονομικών Διευθύνσεων
- Στελέχη Προμηθειών Ιδιωτικού/Δημοσίου Τομέα
- Επιχειρηματίες
- Ελεύθερους επαγγελματίες

### **Στόχος Εκπαιδευτικού Προγράμματος:**

- Κάθε επαφή μας είναι και μια διαπραγμάτευση: Διοικείς ή Διοικείσαι, Πουλάς ή Αγοράζεις, Κατασκευάζεις ή Εμπορεύεσαι, Εξυπηρετείς ή Κινητοποιείς συνεχώς Διαπραγματευόμαστε. Το σύγχρονο μάντζμεντ την αναδεικνύει σε κορυφαία εταιρική και προσωπική ηγετική δεξιότητα.
- Στόχος του σεμιναρίου είναι τα συμμετέχοντα στελέχη να την χρησιμοποιούν ως εργαλείο συμφερουσών συμφωνιών. Να δημιουργούν και να εξασφαλίζουν τη μέγιστη εταιρική ή/και προσωπική αξία διατηρώντας συγχρόνως καλές σχέσεις με την άλλη πλευρά. Να ξεπερνούν εμπόδια ακόμα και όταν οι καταστάσεις δεν είναι όπως τις θέλουν.

**Εισηγητής: Κος Δημοσθένης Παπακωνσταντίνου** | Σπουδές - Διοίκηση Επιχειρήσεων, First Class Honours in Marketing Οικονομικά, First Class Honours in Applied Economics, M. B. A with distinction in Marketing. **Ιδρυτής του Ελληνικού Ινστιτούτου Διαπραγματεύσεων** Εισηγητής με μακροχρόνια εμπειρία σε θεματολογίες όπως: Διαπραγματεύσεων, Μάρκετινγκ, Πωλήσεων, Επικοινωνίας.

- Certified Negotiator & Certified Εκπαιδευτής διαπραγμάτευσης
- Accredited Mediator & Certified Εκπαιδευτής διαμεσολάβησης
- Corporate Trainer
- Professional Marketer

## ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

---

- Η έννοια, η σημειολογία και τα στοιχεία της διαπραγμάτευσης
  - Οι τρεις θεμελιώδεις αρχές της
  - Ο 10/λόγος της διαπραγμάτευσης
  - Η προετοιμασία και η εμπλοκή
  - Τα στάδια της και οι διαδικασίες σε κάθε στάδιο
  - Η τρισδιάστατη προσωπική προετοιμασία: Βιολογική, ψυχολογική, πνευματική,
  - Τα κρίσιμα στοιχεία της άλλης πλευράς και η χρήσης τους
  - Οι Θέσεις και τα Συμφέροντα: σημασία και εφαρμογές
  - Η Β.Α.Τ.Ν.Α : η μεθοδολογία, η ανάλυση και η ιεράρχηση τους
  - Η τεχνική της ατζέντας: λάθη και παγίδες
  - **Ο σκληρός πυρήνας της διαπραγμάτευσης**
    - ✓ **Στόχοι:** έννοια, μορφοποίηση, προτεραιότητες, παρεκκλίσεις, παραλήψεις
    - ✓ **Όρια:** κρισιμότητα, πως ορίζεται, αν μετακινείται
    - ✓ **Αρχικές θέσεις:** τι σημαίνουν, πως αποφασίζονται, το μήνυμα που δίνουν.
  - Πως και Πότε αρχίζει η εμπλοκή
  - Ο «Κόκκινος Διακόπτης», το σημείο Αντίστασης και το Αγκυροβόλι: εφαρμογές και παγίδες
  - Πότε και Πως παραχωρείς: οι τακτικές και τα μηνύματα τους
  - Οι πέντε Στρατηγικές της: Εφαρμογές, πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα, οι “δύσκολες”
  - Η επικοινωνία στη διαπραγμάτευση: οι τακτικές, τα αντίμετρα
- Οι 10 τακτικές που αποδίδουν το 70% των αποτελεσμάτων

<b>Ημερομηνίες &amp; Ώρες Υλοποίησης:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Τρίτη, 15 Οκτωβρίου 2024</b>   17:30 -21:30</li><li>• <b>Τετάρτη, 16 Οκτωβρίου 2024</b>   17:30 -21:30</li></ul>
<b>Κόστος Webinar:</b>	<b>160,00€</b>



**Epsilon Net A.E με αριθμό Γ.Ε.ΜΗ. 38383705000**  
**Πληροφορίες – Εγγραφές:** 211 500 7000 & 231 098 1700  
**E mail:** [info@epsilonontraining.gr](mailto:info@epsilonontraining.gr)