

«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 B.A.T.N.A : 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

Ημερομηνίες & Ώρες Υλοποίησης:	<ul style="list-style-type: none">• Πέμπτη, 30 Ιανουαρίου 2025 17:30 -21:30• Τρίτη, 04 Φεβρουαρίου 2025 17:30 -21:30
Κόστος Webinar:	160,00€



Epsilon Net A.E με αριθμό Γ.Ε.ΜΗ. 38383705000
Πληροφορίες – Εγγραφές: 211 500 7000 & 231 098 1700
E mail: info@epsilonlearning.gr