

## Τεχνικές Διαπραγματεύσεων - Negotiation skills

Σήμερα δεν παίρνεις αυτό που δικαιούσαι αλλά αυτό που διαπραγματεύεσαι

**Διάρκεια: 12 ώρες**

**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

### Στόχοι προγράμματος:

- Κάθε επαφή μας είναι και μια διαπραγμάτευση: Διοικείς ή Διοικείσαι, Πουλάς ή Αγοράζεις, Κατασκευάζεις ή Εμπορεύεσαι, Εξυπηρετείς ή Κινητοποιείς συνεχώς Διαπραγματευόμαστε. Το σύγχρονο μάνατζμεντ 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.

### Το Εκπαιδευτικό πρόγραμμα απευθύνεται:

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

### Αναλυτική Θεματολογία:

- 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>	<b>Τρίτη 04 Απριλίου 2023</b>   17:30 - 21:30 <b>Πέμπτη 06 Απριλίου 2023</b>   17:30 - 21:30 <b>Τρίτη 11 Απριλίου 2023</b>   17:30 - 21:30
<b>Κόστος Webinar:</b>	<b>200,00€</b>



**Epsilon Net A.E με αριθμό Γ.Ε.ΜΗ. 38383705000**  
**Πληροφορίες – Εγγραφές:** 211 500 7000 & 231 098 1700

**E mail:** [info@epsilontraining.gr](mailto:info@epsilontraining.gr)

