



«Τεχνικές Διαπραγματεύσεων – Negotiation skills»

«Σήμερα δεν παίρνεις αυτό που δικαιούσαι αλλά αυτό που διαπραγματεύεσαι»



Διάρκεια Προγράμματος: 8 ώρες

Στόχος Εκπαιδευτικού Προγράμματος– Μετατρέποντας τη Διαπραγμάτευση σε Στρατηγικό Πλεονέκτημα :

Το σεμινάριο «**Τεχνικές Διαπραγματεύσεων – Negotiation Skills**» στοχεύει στην ουσιαστική ανάπτυξη της διαπραγματευτικής ικανότητας των συμμετεχόντων, παρέχοντάς τους **πρακτικά εργαλεία, δομημένες μεθοδολογίες και αποδεδειγμένες στρατηγικές** που εφαρμόζονται άμεσα σε πραγματικές επαγγελματικές συνθήκες.

Οι συμμετέχοντες θα μάθουν πώς να:

- προετοιμάζονται αποτελεσματικά πριν από κάθε διαπραγμάτευση,
- ορίζουν με σαφήνεια στόχους, όρια και εναλλακτικές λύσεις (BATNA),
- αναγνωρίζουν τα πραγματικά συμφέροντα πίσω από τις θέσεις της άλλης πλευράς,
- διαχειρίζονται αντιρρήσεις, πίεση και δύσκολες συμπεριφορές,
- δημιουργούν συμφωνίες αμοιβαίου οφέλους που ενισχύουν τη συνεργασία και τη μακροχρόνια σχέση.

Στόχος του σεμιναρίου δεν είναι απλώς η θεωρητική κατανόηση της διαπραγμάτευσης, αλλά η **μετατροπή της σε στρατηγική δεξιότητα υψηλής αξίας**, που ενισχύει την επαγγελματική επιρροή, την αυτοπεποίθηση και την αποτελεσματικότητα των συμμετεχόντων σε κάθε μορφή συμφωνίας.

Απευθύνεται:

Το σεμινάριο απευθύνεται σε επαγγελματίες που εμπλέκονται ενεργά ή έμμεσα σε διαδικασίες διαπραγμάτευσης και επιθυμούν να βελτιώσουν την απόδοσή τους και τα αποτελέσματά τους. Ενδεικτικά αφορά:

- **Στελέχη επιχειρήσεων και οργανισμών**, που συμμετέχουν σε συμφωνίες, συνεργασίες και εσωτερικές διαπραγματεύσεις.
- **Στελέχη πωλήσεων, προμηθειών και αγορών**, που διαπραγματεύονται όρους, τιμές και συμβάσεις.
- **Οικονομικά και διοικητικά στελέχη**, που διαχειρίζονται προϋπολογισμούς, κόστη και επιχειρηματικές συμφωνίες.
- **Επιχειρηματίες και ιδιοκτήτες επιχειρήσεων**, που επιδιώκουν καλύτερους όρους σε συνεργασίες και συμβόλαια.

ΑΘΗΝΑ

📍 Λεωφ. Συγγρού 350
17674 Καλλιθέα
Τ: +30 211 5007000

📍 Π. Τσαλδάρη & Ζαΐμη 2
15127 Μελίσσια
Τ: +30 211 1080000

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

📍 Λεωφ. Γεωργικής Σχολής 92
55535 Πυλαία
Τ: +30 2310 981700

- **Ελεύθερους επαγγελματίες και συμβούλους**, οι οποίοι διαπραγματεύονται αμοιβές, όρους και χρονοδιαγράμματα.
- **Στελέχη HR, Project Managers και Account Managers**, όπου η διαπραγμάτευση αποτελεί κρίσιμη καθημερινή δεξιότητα.

Το σεμινάριο είναι κατάλληλο τόσο για επαγγελματίες που κάνουν τα πρώτα τους βήματα στις διαπραγματεύσεις, όσο και για όσους επιθυμούν να **ενισχύσουν, δομήσουν και εξελίσουν τις ήδη υπάρχουσες δεξιότητές τους**.

Εισηγητής:

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, Επικοινωνίας.

Αναλυτική Θεματολογία

Η Έννοια και η Δυναμική της Διαπραγμάτευσης

- Τι είναι διαπραγμάτευση και γιατί αποτελεί κρίσιμη επαγγελματική δεξιότητα
- Μύθοι και πραγματικότητες γύρω από τις διαπραγματεύσεις
- Τύποι διαπραγματεύσεων και πότε χρησιμοποιείται ο καθένας
- Διαπραγμάτευση ως διαδικασία και όχι ως μεμονωμένο γεγονός

Προετοιμασία: Το Κλειδί της Επιτυχίας

- Καθορισμός στόχων, προτεραιοτήτων και ορίων
- Η έννοια του BATNA και πώς αξιοποιείται στρατηγικά
- Ανάλυση της άλλης πλευράς: ανάγκες, κίνητρα, πιθανοί περιορισμοί
- Προσωπική προετοιμασία: νοητική, συναισθηματική και ψυχολογική ετοιμότητα

Συμφέροντα vs Θέσεις

- Διάκριση μεταξύ θέσεων και πραγματικών συμφερόντων
- Πώς αποκαλύπτουμε τα πραγματικά κίνητρα της άλλης πλευράς
- Δημιουργία αξίας μέσα από win-win προσεγγίσεις
- Μετατροπή συγκρούσεων σε ευκαιρίες συνεργασίας

ΑΘΗΝΑ

Λεωφ. Συγγρού 350
17674 Καλλιθέα
Τ: +30 211 5007000

Π. Τσαλδάρη & Ζαΐμη 2
15127 Μελίσσια
Τ: +30 211 1080000

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Λεωφ. Γεωργικής Σχολής 92
55535 Πυλαία
Τ: +30 2310 981700

Στρατηγικές και Τακτικές Διαπραγμάτευσης

- Βασικές και προχωρημένες διαπραγματευτικές τακτικές
- Πότε και πώς εφαρμόζεται κάθε στρατηγική
- Αντιμετώπιση πιεστικών ή χειριστικών τακτικών
- Διαχείριση χρόνου, πληροφοριών και ισχύος στη διαπραγμάτευση

Επικοινωνία και Επιδροή στη Διαπραγμάτευση

- Ενεργητική ακρόαση και στοχευμένες ερωτήσεις
- Λεκτική και μη λεκτική επικοινωνία
- Τεχνικές πειθούς και επιχειρηματολογίας
- Διαχείριση αντιρρήσεων και δύσκολων συνομιλητών

Διαπραγμάτευση υπό Πίεση

- Διαχείριση άγχους, συναισθημάτων και συγκρούσεων
- Διαπραγμάτευση σε συνθήκες περιορισμένου χρόνου
- Πώς διατηρούμε τον έλεγχο σε δύσκολες καταστάσεις
- Λήψη αποφάσεων όταν τα δεδομένα δεν είναι ιδανικά

Κλείσιμο της Διαπραγμάτευσης και Επόμενα Βήματα

- Πώς οδηγούμαστε σε συμφωνία με σαφήνεια και ασφάλεια
- Τεχνικές αποτελεσματικού κλεισίματος
- Διασφάλιση δέσμευσης και εφαρμογής της συμφωνίας
- Διατήρηση επαγγελματικών σχέσεων μετά τη διαπραγμάτευση

Πρακτική Εφαρμογή & Παραδείγματα

- Πραγματικά επιχειρησιακά παραδείγματα
- Ασκήσεις και σενάρια διαπραγμάτευσης
- Μεταφορά της γνώσης στην καθημερινή επαγγελματική πρακτική

ΑΘΗΝΑ

📍 Λεωφ. Συγγρού 350
17674 Καλλιθέα
Τ: +30 211 5007000

📍 Π. Τσαλδάρη & Ζαΐμη 2
15127 Μελίσσια
Τ: +30 211 1080000

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

📍 Λεωφ. Γεωργικής Σχολής 92
55535 Πυλαία
Τ: +30 2310 981700

Ημερομηνίες & Ωράριο Υλοποίησης:

- Τρίτη, 17 Φεβρουάριος 2026 | 17:00 – 21:00
- Τετάρτη, 18 Φεβρουάριος 2026 | 17:00 – 21:00

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@epsilonontraining.gr

ΑΘΗΝΑ

📍 Λεωφ. Συγγρού 350
17674 Καλλιθέα
Τ: +30 211 5007000

📍 Π. Τσαλδάρη & Ζαΐμη 2
15127 Μελίσσια
Τ: +30 211 1080000

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

📍 Λεωφ. Γεωργικής Σχολής 92
55535 Πυλαία
Τ: +30 2310 981700



epsilononnet.gr