

Στρατηγικές & Τεχνικές Διαπραγματεύσεων: Σκέψη, επιρροή, συμφωνία Εξ' αποστάσεως εκπαίδευση (μέσω zoom)

Ημερομηνίες:

30/10/26
06/11/26
13/11/26
20/11/26
27/11/26

Ωρες:

08:30-15:15

Διάρκεια:

30 ώρες



Κόστος:

800€

Επιχορήγηση ΑνΑΔ:

600€

Καθαρό κόστος:

200€

Άνεργοι: Δωρεάν

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους καθώς και οι άνεργοι, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.

Το σεμινάριο «Στρατηγικές & Τεχνικές Διαπραγματεύσεων: Σκέψη, επιρροή, συμφωνία» εστιάζει στη μετατροπή της διαπραγμάτευσης από ένστικτο σε συνειδητή, δομημένη και αποτελεσματική διαδικασία. Οι συμμετέχοντες αναπτύσσουν στρατηγική σκέψη, μαθαίνουν να αναλύουν τα κίνητρα και τη συμπεριφορά του συνομιλητή, και εφαρμόζουν σύγχρονες τεχνικές επιρροής για την επίτευξη αμοιβαία επωφελών συμφωνιών. Μέσα από ρεαλιστικά σενάρια, πρακτικές ασκήσεις και εργαλεία άμεσης εφαρμογής, καλλιεργείται η ικανότητα διαχείρισης αντιρρήσεων, ελέγχου της συναισθηματικής πίεσης και αποτελεσματικού “κλεισίματος” συμφωνιών. Ένα δυναμικό και άμεσα εφαρμόσιμο πρόγραμμα που ενισχύει την αυτοπεποίθηση, τη διαπραγματευτική ευελιξία και τη λήψη αποφάσεων σε απαιτητικά επιχειρησιακά περιβάλλοντα.

Η ανάγκη κατάρτισης στις διαπραγματεύσεις προκύπτει από την αυξανόμενη πολυπλοκότητα του σύγχρονου επιχειρησιακού περιβάλλοντος, όπου οι αποφάσεις λαμβάνονται υπό πίεση, με αντικρουόμενα συμφέροντα και υψηλό βαθμό αβεβαιότητας. Οι οργανισμοί δεν μπορούν πλέον να βασίζονται σε διαισθητικές ή αποσπασματικές προσεγγίσεις, αλλά απαιτούν στελέχη ικανά να σκέφτονται στρατηγικά, να αναλύουν τα δεδομένα, να κατανοούν τα πραγματικά κίνητρα των συνομιλητών και να εφαρμόζουν δομημένες τεχνικές επιρροής για την επίτευξη βιώσιμων συμφωνιών. Η αποτελεσματική διαπραγμάτευση αποτελεί κρίσιμο παράγοντα επιτυχίας σε τομείς όπως οι πωλήσεις, η διοίκηση ομάδων, οι συνεργασίες και η διαχείριση κρίσεων.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε:

1. Στελέχη επιχειρήσεων, διευθυντές και υπεύθυνους ομάδων
2. Πωλητές, σύμβουλους πωλήσεων και επαγγελματίες πρώτης γραμμής
3. Επιχειρηματίες και ιδιοκτήτες μικρομεσαίων επιχειρήσεων
4. Στελέχη ανθρώπινου δυναμικού και διοικητικής υποστήριξης
5. Επαγγελματίες από όλους τους κλάδους που επιθυμούν να αναπτύξουν δεξιότητες επιρροής και επικοινωνίας

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Με την επιτυχή παρακολούθηση του 75% της διάρκειας του προγράμματος, οι συμμετέχοντες θα λάβουν Πιστοποιητικό Παρακολούθησης, στο οποίο θα αναγράφεται ότι το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού.

ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος, οι καταρτιζόμενοι θα είναι σε θέση να:

Σε επίπεδο γνώσεων:

1. Περιγράφουν τις βασικές αρχές και στάδια της διαδικασίας διαπραγμάτευσης
2. Διακρίνουν μεταξύ διαφορετικών τύπων διαπραγμάτευσης (π.χ. ανταγωνιστική, συνεργατική)
3. Αναγνωρίζουν τις έννοιες BATNA, ZOPA και τη σημασία τους στη διαπραγμάτευση
4. Κατανοούν τις βασικές τεχνικές επιρροής και πειθούς
5. Αναλύουν τη σημασία της προετοιμασίας πριν από μια διαπραγμάτευση
6. Εξηγούν τον ρόλο της επικοινωνίας (λεκτικής και μη λεκτικής)

Σε επίπεδο δεξιοτήτων:

1. Προετοιμάζουν αποτελεσματικά μια διαπραγμάτευση (στόχοι, στρατηγική, εναλλακτικές)
2. Εφαρμόζουν τεχνικές ενεργητικής ακρόασης και στοχευμένων ερωτήσεων
3. Διαχειρίζονται αντιρρήσεις και δύσκολες συμπεριφορές
4. Χρησιμοποιούν τεχνικές επιρροής με ηθικό και αποτελεσματικό τρόπο
5. Αναγνωρίζουν και αξιοποιούν τη δυναμική της διαπραγμάτευσης σε πραγματικό χρόνο
6. Διαμορφώνουν win-win συμφωνίες

Σε επίπεδο στάσεων:

1. Αυτοπεποίθηση στη συμμετοχή και καθοδήγηση διαπραγματεύσεων
2. Προσανατολισμό στη συνεργασία και όχι μόνο στον ανταγωνισμό
3. Σεβασμό προς τη θέση και τα συμφέροντα της άλλης πλευράς
4. Υπομονή και επιμονή κατά τη διαδικασία επίτευξης συμφωνίας



Αποστόλων Πέτρου & Παύλου 7, 3085, Λεμεσός

94092464 / www.icarus.cy / info@icarus.cy

f icarusinstitute

ig icarus_institute

Οι προδιαγραφές των προγραμμάτων εγκρίθηκαν από την ΑνΑΔ.

