

Αποτελεσματικές Διαπραγματευτικές Ικανότητες



ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ

Η διαπραγμάτευση αποτελεί αναπόσπαστο μέρος κάθε οικονομικής δραστηριότητας. Τη συναντούμε με τον ένα ή τον άλλο τρόπο στην καθημερινή επαγγελματική μας ζωή και η γνώση των τεχνικών για αποτελεσματική διαπραγμάτευση είναι εκ των ων ουκ άνευ.

Σκοπός του σεμιναρίου είναι να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να βελτιώσουν τις διαπραγματευτικές τους ικανότητες, την πειθώ και την αποτελεσματικότητά τους, μέσα από την εξέταση και κατανόηση των παραγόντων και τεχνικών που επηρεάζουν τη διαδικασία και το αποτέλεσμα της διαπραγμάτευσης.

ΣΤΟΧΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Μετά τη λήξη του προγράμματος αναμένεται ότι οι καταρτιζόμενοι θα είναι σε θέση να:

- Καθορίζουν τι θα επιδιώκουν να πετυχαίνουν στις διαπραγματεύσεις μέσω της επικοινωνίας και της εμπιστοσύνης
- Ακούν προσεκτικά τις απαιτήσεις του άλλου μέρους και να λειτουργούν με την τεχνική διαπραγμάτευσης win/win
- Χειρίζονται με άνεση δύσκολες καταστάσεις
- Αναγνωρίζουν τα παράγωγα της αποτελεσματικής επικοινωνίας
- Εμβραθύνουν τις διαπραγματεύσεις στον επαγγελματικό κόσμο
- Αναπτύσσουν μια σειρά ικανοτήτων που θα μπορούν να εφαρμοστούν σε κάθε διαπραγμάτευση

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ

- Αποτέλεσμα διαπραγμάτευσης
- Επιτυχημένη διαπραγμάτευση
- Συμφωνία Win - Win
- Το κόστος της κακής διαπραγμάτευσης
- Μοντέλο διαπραγμάτευσης
- Αποτελεσματικές διαπραγματεύσεις πωλήσεων - διαπροσωπικά μοντέλα
- Η διαπροσωπική διαδικασία
- Προετοιμασία
- Προσδιορισμός στόχων και παραμέτρων (ενδιαφέρον - ανάλυση - σχέσεων)
- Μάνατζμεντ σχέσεων - μάνατζμεντ επαφών
- Ανάλυση SWOT
- Δύναμη (επικοινωνιακή δύναμη, παρεμποδιστική δύναμη και προσωπική δύναμη)
- Τοποθέτηση & ανταλλαγή πληροφοριών
- Εναλλακτικές προτάσεις
- Επικοινωνία και εμπόδια στην επικοινωνία
- Μη λεκτική Επικοινωνία

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

- Εμπορικούς διευθυντές, διευθυντές πωλήσεων και μάρκετινγκ, διευθυντές εφοδιαστικής αλυσίδας, διευθυντές προμηθειών ή πρώτων υλών
- Προϊστάμενους/επόπτες τμημάτων πωλήσεων, key account managers
- Διευθυντές μικρομεσαίων επιχειρήσεων
- Μεσαία - ανώτερα στελέχη που ασχολούνται με διαπραγματεύσεις

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

2 ημέρες (14 ώρες)

**ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ
ΑΠΕΥΘΥΝΟΝΤΑΙ
ΤΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΜΑΣ**

- Διευθυντικά και εποπτικά στελέχη που επιθυμούν να βελτιώσουν την ποιότητα των αποφάσεων και την εταιρική απόδοση
- Επαγγελματίες με άμεσες ανάγκες βελτίωσης της αποτελεσματικότητας στο εργασιακό τους περιβάλλον
- Πτυχιούχους που επιδιώκουν να εμπλουτίσουν το ακαδημαϊκό τους υπόβαθρο με επαγγελματικά προσόντα
- Απόφοιτους Λυκείου που επιθυμούν να αποκτήσουν επαγγελματικά πιστοποιητικά

ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΜΑΣ

Να προσφέρουμε υψηλού επιπέδου υπηρεσίες επαγγελματικής κατάρτισης που θα επιτρέπουν στους συμμετέχοντες να αποκτούν γνώσεις, δεξιότητες και εμπειρίες με πρακτικό αντίκρυσμα στο εργασιακό τους περιβάλλον

για την ΑΚΤΙΝΑ



Η ΑΚΤΙΝΑ δραστηριοποιείται στον τομέα της επαγγελματικής κατάρτισης για 20 τώρα χρόνια, έχοντας στο ενεργητικό της μια ζηλευτή πελατειακή βάση από ένα ευρύ φάσμα της οικονομικής ζωής του τόπου.

Αξιοποιώντας τις πλούσιες εμπειρίες που έχει αποκτήσει και υιοθετώντας μια σύγχρονη προσέγγιση, η ΑΚΤΙΝΑ προσφέρει προγράμματα κατάρτισης που ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των πελατών της κατά τρόπο άμεσο και αποτελεσματικό. Λαμβάνοντας μέρος στην αρχική διαπίστωση των αναγκών του ανθρώπινου δυναμικού και στη συνέχεια εφαρμόζοντας τα προγράμματα έτσι ώστε να ικανοποιούν τις ανάγκες αυτές.

Μέσα από το σωστό σχεδιασμό και την άρτια υλοποίηση, η ΑΚΤΙΝΑ εξασφαλίζει ότι το περιεχόμενο κάθε σεμιναρίου επιτυγχάνει το στόχο της απόκτησης γνώσεων, δεξιοτήτων και εμπειριών χρήσιμων για τους συντελεστές της επιτυχίας ενός οργανισμού.

Μορφές Κατάρτισης

- Πολυεπιχειρησιακά σεμινάρια — απευθύνονται σε άτομα από διάφορους οργανισμούς
- Μονοεπιχειρησιακά σεμινάρια — αποκλειστικά για ένα οργανισμό με προσαρμογή στις ιδιαίτερες του ανάγκες
- Κατ' ιδίαν κατάρτιση και προσωπική υποβοήθηση
- Διεξαγωγή επιτόπια, στις εγκαταστάσεις μας ή σε ξενοδοχείο σε όλες τις πόλεις της Κύπρου
- Σεμινάρια επιδοτούμενα από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού και άλλα

ΤΟΜΕΙΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

- Διοίκηση
- Οικονομική Διαχείριση και Λογιστική
- Διαχείριση Έργων
- Πωλήσεις και Μάρκετινγκ
- Επικοινωνία, Παρακίνηση, Διαχείριση Χρόνου, Επαγγελματισμός
- Εταιρική Εικόνα και Κουλτούρα

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ

- Για Επαγγελματίες Πληροφορικής και Προγραμματιστές
- Για Χρήστες