

ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ «Η ΤΕΧΝΗ ΤΗΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ»

Σκοπός του Προγράμματος

Ο σκοπός του εκπαιδευτικού προγράμματος «**Η Τέχνη της Διαπραγμάτευσης**» είναι η ανάπτυξη γνώσεων, δεξιοτήτων και στρατηγικών που απαιτούνται για την αποτελεσματική διαχείριση και επίτευξη συμφωνιών στο σύγχρονο επιχειρησιακό και επαγγελματικό περιβάλλον. Μέσα από την εμβάθυνση σε θεωρητικά μοντέλα, στρατηγικές διαπραγμάτευσης και μελέτη περιπτώσεων, το πρόγραμμα στοχεύει στην ενδυνάμωση της διαπραγματευτικής ικανότητας των συμμετεχόντων, στη βελτίωση της επικοινωνίας και στην επιδέξια διαχείριση συγκρούσεων.

Οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να αποκτήσουν πρακτικά εργαλεία για να κατανοούν τα συμφέροντα και τα κίνητρα των συνομιλητών τους, να επιλέγουν κατάλληλες τακτικές και να προσαρμόζονται ευέλικτα σε ποικίλα διαπραγματευτικά περιβάλλοντα, είτε πρόκειται για ατομικές, είτε για ομαδικές ή διαπολιτισμικές διαπραγματεύσεις.

Σύντομη Περιγραφή

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα «**Η ΤΕΧΝΗ ΤΗΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ**» καλύπτει:

- **Θεμελιώδεις έννοιες διαπραγμάτευσης** ως παίγνιο αποφάσεων με βασικά στοιχεία την επικοινωνία, τη διαφωνία και την πειθώ.
- **Είδη διαπραγμάτευσης**: επιμεριστική (win-lose), συνθετική (win-win), lose-lose.
- **Βήματα ολοκλήρωσης μιας συμφωνίας**: προετοιμασία, καθορισμός στόχων, εναρκτήρια πρόταση, εφαρμογή στρατηγικών.
- **Στρατηγικές & τακτικές**: συμμαχική, ανταγωνιστική, συμβιβαστική, παραχωρητική, με χρήση ψυχολογικών και επικοινωνιακών εργαλείων.
- **Ηθική και ανήθικη διαπραγμάτευση**: ψεύδη, μπλόφες, απειλές.
- **Θεωρία Παιγνίων και Ισορροπία Nash** ως εργαλεία κατανόησης της δυναμικής των διαπραγματεύσεων.
- **Εφαρμογές σε πολιτική, κοινωνία και καθημερινή ζωή**.

Αποτελεί ένα πλήρες θεωρητικό και πρακτικό πλαίσιο για φοιτητές, επαγγελματίες, διαπραγματευτές και όσους επιθυμούν να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους στη διαχείριση συγκρούσεων και στη λήψη αποφάσεων.

ΣΤΟΧΟΙ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Α. ΓΝΩΣΕΙΣ

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος, οι καταρτιζόμενοι θα έχουν αποκτήσει γνώσεις σχετικές με:

- Τις βασικές θεωρίες, αρχές και μοντέλα διαπραγμάτευσης (ανταγωνιστική, συνεργατική, κ.ά.).
- Τις φάσεις, τις τακτικές και τα κρίσιμα σημεία μιας διαπραγματευτικής διαδικασίας.
- Την έννοια και τη λειτουργία της επικοινωνίας κατά τη διαπραγμάτευση (λεκτική και μη λεκτική).
- Τις στρατηγικές διαχείρισης συγκρούσεων και τις μορφές επίλυσής τους.
- Τις γνωστικές μεροληψίες και τους ψυχολογικούς παράγοντες που επηρεάζουν τις διαπραγματεύσεις.
- Το ρόλο της ενσυναίσθησης, της πειθούς και της επιρροής στο διαπραγματευτικό περιβάλλον.

Β. ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

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

- Σχεδιάζουν και εφαρμόζουν διαπραγματευτικές στρατηγικές ανάλογα με το αντικείμενο και το πλαίσιο.
- Επικοινωνούν με σαφήνεια, ακρίβεια και επαγγελματισμό κατά τη διάρκεια διαπραγματεύσεων.
- Διαχειρίζονται συγκρούσεις, αντιρρήσεις και εντάσεις με εποικοδομητικό και συνεργατικό τρόπο.
- Χρησιμοποιούν ενεργητική ακρόαση, ενσυναίσθηση και μη λεκτικά μέσα για την ενίσχυση της διαπραγμάτευσης.
- Προσαρμόζουν το διαπραγματευτικό τους ύφος ανάλογα με τον συνομιλητή και τις περιστάσεις.

Γ. ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος, οι καταρτιζόμενοι θα μπορούν να:

- Λειτουργούν αυτόνομα ή/και συνεργατικά σε επαγγελματικά περιβάλλοντα διαπραγμάτευσης.
- Αντιμετωπίζουν πολύπλοκες καταστάσεις, να αναλύουν δεδομένα και να λαμβάνουν τεκμηριωμένες αποφάσεις.

- Εφαρμόζουν τεχνικές πειθούς και επίλυσης διαφορών στο πλαίσιο διαπραγματευτικών σχέσεων.
- Διαχειρίζονται διαπολιτισμικές ή διατμηματικές διαπραγματεύσεις με επάρκεια και ευαισθησία.
- Ενισχύουν σχέσεις εμπιστοσύνης και συνεργασίας με στόχο την επίτευξη συμφωνιών αμοιβαίου οφέλους.