

## Τεχνικές Διαπραγμάτευσης

### Στο τέλος του προγράμματος θα:

- είστε σε θέση να εξηγήσετε τις σημαντικές διαφορές πώλησης και διαπραγμάτευσης
- έχετε ένα πλαίσιο για να μπορείτε να αναλύσετε την διαπραγμάτευση και να προετοιμάσετε μια άριστη διαπραγματευτική θέση
- μπορείτε να αξιολογείτε, να προβλέπετε και να ιεραρχείτε τα υπό διαπραγμάτευση θέματα, τα πιθανά όρια στα οποία η κάθε πλευρά μπορεί να υποχωρήσει, καθώς και τα πιθανά ανταλλάγματα
- μπορείτε να σχεδιάζετε στρατηγικές για να διατηρείτε ένα θετικό κλίμα και να ανταπεξέρχεστε στην αποτελμάτωση ή το αδιέξοδο
- μπορείτε να εφαρμόζετε τεχνικές για να οδηγείτε την διαπραγμάτευση στο επιθυμητό αποτέλεσμα
- έχετε την ευκαιρία να εξασκηθείτε στην προετοιμασία και τον προγραμματισμό διαπραγμάτευσης σε προσομοίωση μιας πραγματικής περίπτωσης

### Σε ποιους απευθύνεται

Το εκπαιδευτικό αυτό πρόγραμμα απευθύνεται σε υπεύθυνους πωλήσεων, διευθυντές πωλήσεων, τεχνικούς, οικονομικούς ή νομικούς που ασχολούνται με την εκτέλεση ή τον προγραμματισμό συμβάσεων ή συμφωνιών, στις οποίες οι όροι μπορεί να ποικίλουν.

Επίσης το πρόγραμμα είναι απόλυτα κατάλληλο και για επαγγελματίες αγοραστές αφού στη διαπραγμάτευση (αντίθετα με αυτό που συμβαίνει στην πώληση) οι αποτελεσματικοί παίκτες και στις δύο πλευρές χρησιμοποιούν τις ίδιες μεθόδους και δεξιότητες προγραμματισμού.

### Περιεχόμενο του Προγράμματος

- Εισαγωγή, είδος διαπραγματεύσεων – προβλήματα που οι συμμετέχοντες συναντούν κατά τη διαπραγμάτευση.
- Επισκόπηση της διαπραγμάτευσης – τι είναι διαπραγμάτευση – η σχέση της διαπραγμάτευσης με την πώληση – κύκλος αγοράς και διαπραγμάτευση.
- Κόκκινη / μπλε άσκηση – κατανομή δύναμης – εμπιστοσύνη κατά τη διαπραγμάτευση – πώς σχετίζεται η άσκηση με τα θέματα της αγοράς.
- Προετοιμασία και προγραμματισμός της διαπραγμάτευσης και τύποι προγραμματισμού.
- Στόχοι και καλύτερες εναλλακτικές – αξιολόγηση των θέσεων υποχώρησης και των συνεπειών.
- Αξιολόγηση του ισοζυγίου δυνάμεων και στρατηγικές για την εκμετάλλευση των δυνατών μας σημείων.
- Ιεράρχηση των υπό διαπραγμάτευση θεμάτων και πιθανά ανταλλάγματα – μοχλευμένη διαπραγμάτευση.
- Όρια διαπραγμάτευσης και υπολογισμός του κόστους των παραχωρήσεων – στρατηγική παραχωρήσεων φθινουσών αποδόσεων.

- Η σημασία της εσωτερικής διαπραγμάτευσης και ο ρόλος της για μια συμφωνία win/win – εντολές προς την διαπραγματευτική ομάδα και η σημασία της τήρησής των.
- Πρόβλεψη της διαπραγματευτικής θέσης και της τακτικής των άλλων και υιοθέτηση ευέλικτης τακτικής για την αντιμετώπισή τους.
- Πώς να διατηρούμε το κλίμα να επιλύουμε τα αδιέξοδα και να κλείνουμε τη σωστή συμφωνία – η σημασία των συμπεριφορών των διαπραγματευτών.
- Τα συνήθη τεχνάσματα και οι τρόποι αντιμετώπισής τους – οι 11 εντολές της διαπραγμάτευσης.

### Μεθοδολογία

Με βάση την παρατήρηση της απόδοσης των συμμετεχόντων κατά την διάρκεια του προγράμματος και ιδιαίτερα κατά την προετοιμασία και τον προγραμματισμό της διαπραγμάτευσης σε προσομοίωση μιας πραγματικής περίπτωσης, εκπονείται και παραδίδεται στην εταιρία έκθεση με τις παρατηρήσεις και υποδείξεις για βελτίωση των δεξιοτήτων διαπραγμάτευσης των συμμετεχόντων.



Η εκπαίδευση γίνεται από πιστοποιημένους και πεπειραμένους εισηγητές της STA και περιλαμβάνει προσομοίωση διαπραγμάτευσης κατά την οποία οι συμμετέχοντες διαπραγματεύονται σε ομάδες.