

EFFECTIVE NEGOTIATIONS

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Γιατί Διαπραγματευόμαστε μέσα σε ένα project

- Τα τέσσερα σενάρια έκβασης μιας διαπραγμάτευσης και οι επιπτώσεις σε ένα project
- Αναφορά παραδειγμάτων διαπραγμάτευσης με επίλυση θεμάτων σε κάποιο project
- Οι στιγμές διαπραγμάτευσης κατά την διάρκεια της διαχείριση ενός έργου
- **Άσκηση:** Προσωπικές εμπειρίες των συμμετεχόντων από την επίλυση κάποιου θέματος
- Οι συμμετέχοντες παρουσιάζουν τις εμπειρίες τους από ένα project και δέχονται και συμβουλευτική από τους υπόλοιπους συμμετέχοντες και από τον εκπαιδευτή

Ποιες είναι οι απαιτούμενες δεξιότητες

- Αναφορά δεξιοτήτων του καλού διαπραγματευτή κατά την διαχείριση ενός έργου
- Ο τύπος των διαπραγματευτών που συναντάμε συνήθως
- Οι κακές περιπτώσεις συμπεριφορών που μας έχουν συμβεί κατά την διάρκεια ενός project
- **Άσκηση:** Παιχνίδια ρόλων με διάφορα διαπραγματευτικά σενάρια

Ποια είναι η σημασία της προετοιμασίας

- Το παγόβουνο και το σκηνικό της διαπραγμάτευσης
- Οι στόχοι που θέτουμε κάθε φορά για κάθε συνάντηση
- Το Matrix της προετοιμασίας-οι συμμετέχοντες ετοιμάζονται να διαχειριστούν μία διαπραγμάτευση που αφορά μία εμπλοκή σε ένα project
- **Άσκηση:** Προετοιμασία μιας διαπραγμάτευσης που αφορά την επίλυση ενός θέματος στις φάσεις υλοποίησης ενός έργου

Ποια βήματα ακολουθούμε σε μία τεχνική διαπραγμάτευση

- Τα στάδια και οι απαιτούμενες δεξιότητες
- Τα συχνότερα λάθη στην πράξη
- Τι κάνουμε σε κάθε βήμα
- **Άσκηση:** Παιχνίδια ρόλων με διαπραγματευτικά σενάρια που αφορούν ένα έργο

Οι παράγοντες που επηρεάζουν την διαπραγμάτευση και η διαχείριση τους

- Ο χώρος - Η θέση μας
 - Η ισχύς της μιας πλευράς
 - Οι αντιλήψεις και η διαφορετικότητα
 - Τα εμπόδια της ολοκλήρωσης
 - **Άσκηση:** Ποιος έχει τη δύναμη - Περιπτώσεις επίδειξης ισχύος που συνήθως συμβαίνουν
- ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ**