

ONLINE PROFESSIONAL CERTIFICATE

ADVANCED NEGOTIATION SKILLS

Οι διαπραγματεύσεις δεν χάνονται στο τραπέζι. Χάνονται στην προετοιμασία.

12 ΩΡΕΣ **4 ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΙΣ** **LIVE ONLINE & ON-DEMAND**

NEW YORK COLLEGE
THE INTERNATIONAL COLLEGE OF GREECE

ΚΔΒΜ NEW YORK
ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ

01 / ΤΟ ΠΡΌΓΡΑΜΜΑ

Η διαπραγμάτευση είναι θέμα στρατηγικής.

Η χειρότερη στιγμή για να αποφασίσετε μέχρι πού μπορείτε να υποχωρήσετε είναι όταν βρίσκεστε ήδη απέναντι από τον άλλο διαπραγματευτή. Στην πράξη, οι περισσότερες διαπραγματεύσεις δεν χάνονται από μία λάθος φράση στο τραπέζι, αλλά πολύ νωρίτερα: στην ανεπαρκή στρατηγική προετοιμασία.

Η ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

Το Professional Certificate: Advanced Negotiation Skills του ΚΔΒΜ New York, δεν επικεντρώνεται σε «κόλπα» και επιφανειακά «τεχνάσματα», αλλά στην ουσία της στρατηγικής διαπραγμάτευσης. Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν να προσεγγίζουν κάθε διαπραγματευτική διαδικασία με συστηματική μεθοδολογία: να αναγνωρίζουν τι πραγματικά διακυβεύεται, να αποτιμούν την αξία κάθε σημείου συμφωνίας, να δομούν τις παραχωρήσεις τους με ανταλλάγματα και να γνωρίζουν εκ των προτέρων τις εναλλακτικές τους επιλογές. Το πρόγραμμα ενισχύει την αυτοπεποίθηση και την αναλυτική σκέψη των στελεχών, διασφαλίζοντας ότι κάθε συμφωνία μεγιστοποιεί τη μακροπρόθεσμη αξία και εξαλείφει την αβεβαιότητα του «μήπως τελικά παραχωρήθηκαν περισσότερα από όσα χρειαζόταν».

Ο ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός του προγράμματος είναι η ανάπτυξη μιας ολοκληρωμένης, στρατηγικής και πρακτικά εφαρμόσιμης προσέγγισης για την προετοιμασία, διεξαγωγή και επιτυχή ολοκλήρωση απαιτητικών επιχειρηματικών διαπραγματεύσεων υψηλού ρίσκου και πολυπλοκότητας.

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ | ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ | ΣΥΜΦΩΝΙΑ

02 / LEARNING OUTCOMES

Τι θα μπορείτε να κάνετε

Από τη δομημένη προετοιμασία στη δημιουργία αμοιβαίας αξίας.

Δομούν στρατηγικά την προετοιμασία

Σχεδιάζουν αναλυτικά κάθε βήμα πριν από τη συνάντηση, ελαχιστοποιώντας τον αιφνιδιασμό.

Διακρίνουν Θέσεις από Συμφέροντα

Ξεπερνούν τις επιφανειακές απαιτήσεις για να εντοπίσουν τις βαθύτερες ανάγκες και κίνητρα των εμπλεκομένων μερών.

Υπολογίζουν κρίσιμες παραμέτρους

Προσδιορίζουν με ακρίβεια τη BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement), το Walk-Away Point και τη ZOPA (Zone of Possible Agreement).

Δημιουργούν και διευρύνουν αξία

Μεταβαίνουν από τη στατική «μοιρασιά» (distributive) στην παραγωγή πρόσθετης αμοιβαίας αξίας (integrative bargaining).

Διαχειρίζονται στρατηγικά τις παραχωρήσεις

Εφαρμόζουν την αρχή «κάτι για κάτι», ανταλλάσσοντας αξία χωρίς μονομερείς υποχωρήσεις.

Αντιμετωπίζουν πιέσεις και αδιέξοδα

Αναγνωρίζουν τακτικές επιρροής, διαχειρίζονται δύσκολους διαπραγματευτές και αποσυμπιέζουν κρίσιμα αδιέξοδα.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

- Senior Managers & Directors
- Sales Professionals & Key Account Managers
- Procurement & Supply Chain Executives
- Business Development & Commercial Executives
- Συμβούλους επιχειρήσεων, νομικούς συμβούλους και ιδιοκτήτες επιχειρήσεων

03 / ΔΟΜΉ ΚΑΙ ΠΕΡΙΕΧΌΜΕΝΟ

4 ενότητες. 1 ολοκληρωμένη μέθοδος.

Μια πρακτική διαδρομή από τη στρατηγική ανάλυση μέχρι τη διαπραγματευτική εφαρμογή.

01

Στρατηγικό Mindset & Προετοιμασία

- **Negotiation Mindset:** Ψυχολογία, αντίληψη και έλεγχος πλαισίου (framing).
- **Θέσεις vs Συμφέροντα:** Εντοπισμός των πραγματικών μοχλών πίεσης και κινήτρων.
- **Στρατηγική Χαρτογράφηση:** Καθορισμός ξεκάθαρων στόχων, εναλλακτικών και ορίων.

02

Αρχιτεκτονική της Συμφωνίας

- **BATNA & Walk-Away Point:** Ενδυνάμωση της διαπραγματευτικής θέσης μέσω εναλλακτικών λύσεων.
- **ZOPA Analysis:** Προσδιορισμός και αξιοποίηση του εύρους πιθανής συμφωνίας.
- **Value Creation:** Τεχνικές διεύρυνσης της αξίας πριν από την κατανομή της.

03

Τακτικές, Επιρροή & Διαχείριση Παραχωρήσεων

- **Στρατηγική Παραχωρήσεων:** Η δυναμική του «Κάτι για Κάτι» και η προστασία των περιθωρίων κέρδους.
- **Δύναμη και Επιρροή:** Μοχλοί διαπραγματευτικής ισχύος και πειθούς.
- **Αντιμετώπιση Τακτικών:** Αναγνώριση πιεστικών τεχνικών, διαχείριση επιθετικών συνομιλητών και άρση αδιεξόδων.

04

Complex Negotiation Simulation & Εφαρμογή

- **Hands-on Simulation:** Προσομοίωση σύνθετης, πολυμερούς επιχειρηματικής διαπραγμάτευσης σε ρεαλιστικές συνθήκες πίεσης.
- **Structured Debriefing & Feedback:** Εξατομικευμένη ανάλυση συμπεριφορών, στρατηγικών λαθών και σημείων βελτίωσης.

04 / ΜΈΘΟΔΟΣ ΚΑΙ ΕΡΓΑΛΕΊΑ

Εκπαίδευση με άμεση εφαρμογή.

Η προσέγγιση συνδυάζει τη θεωρητική τεκμηρίωση με εντατική πρακτική εξάσκηση:

01

Διαδραστικές Προσομοιώσεις (Role Plays & Simulations)

Ρεαλιστικά business case studies με ανάλυση σε πραγματικό χρόνο.

02

Structured Feedback

Καθοδήγηση και εξατομικευμένη ανατροφοδότηση μετά από κάθε άσκηση.

EXECUTIVE TOOLKIT

Περιλαμβάνεται στο εκπαιδευτικό υλικό

Negotiation Workbook

Οδηγός αναφοράς με μεθοδολογικά πλαίσια και case studies.

Negotiation Preparation Planner

Έτοιμο operational template για τη δόμηση της στρατηγικής πριν από κάθε διαπραγμάτευση.

Concession Strategy Tool

Πρακτικό εργαλείο διαχείρισης και κοστολόγησης παραχωρήσεων.

Negotiation Review Checklist

Εργαλείο αξιολόγησης και απολογισμού αποτελεσμάτων (post-negotiation audit).

05 / Ο ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ

Γνώση που μετατρέπεται σε πράξη.



Γιάννης Λαβδιώτης

Principal Consultant & Executive Educator | Senior Commercial Capability & Learning Leader | Head of Mercuri International Programs (Greece)

Ο Γιάννης Λαβδιώτης κινείται ανάμεσα σε δύο κόσμους που συχνά παραμένουν διαχωρισμένοι: την πραγματική επιχείρηση και την ανώτατη εκπαίδευση. Με περισσότερα από 25 χρόνια ηγετικής πορείας στην ελληνική και διεθνή αγορά, έχει διατελέσει ανώτερο διευθυντικό στέλεχος σε θέσεις Marketing και Εμπορικής Διεύθυνσης σε κορυφαίους πολυεθνικούς οργανισμούς, όπως η Johnson & Johnson και η Grant Thornton. Σήμερα δραστηριοποιείται ανεξάρτητα ως Principal Consultant & Executive Educator, συνεργαζόμενος με επιχειρήσεις, συμβουλευτικούς οργανισμούς και πανεπιστημιακά ιδρύματα για τον σχεδιασμό και την υλοποίηση στρατηγικών παρεμβάσεων Commercial Excellence, εμπορικής αποτελεσματικότητας και executive learning. Παράλληλα, διατελεί επικεφαλής των προγραμμάτων της Mercuri International στην Ελλάδα (Head of Mercuri Projects Greece). Διαθέτει περισσότερα από 23 χρόνια συνεχούς πανεπιστημιακής διδακτικής εμπειρίας σε προπτυχιακά και μεταπτυχιακά προγράμματα (New York College Athens & Prague σε συνεργασία με το State University of New York - Empire State University και το University of Greater Manchester), μεταφέροντας τη σύγχρονη επιστημονική γνώση με μεθοδολογική δομή και συνέπεια. Είναι υποψήφιος διδάκτωρ (Doctoral Researcher / Ph.D.) στο University of Greater Manchester με ερευνητικό αντικείμενο το Executive Learning Design, την αλλαγή συμπεριφοράς και τη μεταφορά της μάθησης στον χώρο εργασίας.

Κατέχει Master of Arts in Marketing με διάκριση (Distinction) από το University of Central England in Birmingham, πτυχίο Marketing Management από το University of Westminster και Postgraduate Diploma από το Chartered Institute of Marketing (ACIM). Έχοντας εκπαιδεύσει περισσότερους από 25.000 επαγγελματίες και υλοποιήσει πάνω από 2.500 workshops και executive development programs για 500+ εταιρικούς πελάτες (μεταξύ των οποίων οι P&G, L'Oréal, Adidas, Vivartia, GlaxoSmithKline, ABB και Interamerican), εστιάζει στην ουσιαστική αναβάθμιση των εμπορικών ικανοτήτων και της οργανωσιακής αποτελεσματικότητας. Η εκπαιδευτική του φιλοσοφία συνοψίζεται στην αρχή ότι η μάθηση αποκτά ουσιαστική αξία μόνο όταν μετατρέπεται σε μετρήσιμη αλλαγή συμπεριφοράς και άμεση βελτίωση της απόδοσης στο περιβάλλον εργασίας. Απορρίπτοντας τη στείρα θεωρία και τις έτοιμες συνταγές, σχεδιάζει κάθε παρέμβαση με επίκεντρο τα απτά επιχειρηματικά αποτελέσματα, καθοδηγώντας τους συμμετέχοντες μέσα από ένα δομημένο βιωματικό μονοπάτι: διάγνωση αναγκών, κατανόηση, παρατήρηση, πρακτική εφαρμογή και εξατομικευμένη ανατροφοδότηση. Μέσα από ρεαλιστικές προκλήσεις, εξειδικευμένες προσομοιώσεις και εφαρμοσμένα εργαλεία, μετατρέπει τη στρατηγική γνώση σε εκτελεστική ετοιμότητα και υψηλή εμπορική επίδοση.

06 / ΠΡΑΚΤΙΚΈΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΊΕΣ

Το πρόγραμμα των συναντήσεων

12 ώρες εκπαίδευσης • 4 συναντήσεις των 3 ωρών • Τετάρτη, 18:00 – 21:00

ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΘΕΜΑΤΙΚΟΣ ΑΞΟΝΑΣ
01	**Τετάρτη, 9 Δεκεμβρίου**	Στρατηγικό Mindset, Θέσεις vs Συμφέροντα & Προετοιμασία
02	**Τετάρτη, 16 Δεκεμβρίου**	BATNA, Walk-Away Point, ZOPA & Δημιουργία Αξίας
03	**Τετάρτη, 13 Ιανουαρίου**	Στρατηγική Παραχωρήσεων, Τακτικές & Διαχείριση Αδιεξόδων
04	**Τετάρτη, 20 Ιανουαρίου**	Complex Negotiation Simulation & Structured Debriefing

ΤΡΟΠΟΣ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ

LIVE ONLINE

Σύγχρονη παρακολούθηση (Online / Live Streaming) για ζωντανή αλληλεπίδραση, Q&A και επίλυση αποριών σε πραγματικό χρόνο.

ON-DEMAND

Ασύγχρονη παρακολούθηση (On-Demand): όλες οι εισηγήσεις καταγράφονται και αναρτώνται στο MS Teams, για επαναλήψεις και παρακολούθηση με τον δικό σας ρυθμό.



ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΒΗΜΑ

Διαπραγματευτείτε με αυτοπεποίθηση.

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος απονέμεται Certificate in Advanced Negotiation Skills από το ΚΔΒΜ του New York College. Περιλαμβάνονται εκπαιδευτικό υλικό και πρόσβαση στις βιντεοσκοπήσεις.

ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ	ΦΟΙΤΗΤΕΣ & ΑΝΕΡΓΟΙ
300 €	**250 €**

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ & ΕΓΓΡΑΦΕΣ

210 3225961 info@nyc.gr

NEW YORK COLLEGE | ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ NEW YORK

NEW YORK COLLEGE
THE INTERNATIONAL COLLEGE OF GREECE

ΚΔΒΜ NEW YORK
ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ