



Ενότητα 3 – Ήπιες δεξιότητες

3.6 Διαπραγμάτευση

Μαθησιακοί Στόχοι

Μετά την ολοκλήρωση αυτής της υποενότητας, οι εκπαιδευόμενοι και οι εκπαιδευόμενες θα είναι σε θέση:

- Να κατανοούν τι είναι οι δεξιότητες διαπραγμάτευσης και γιατί είναι χρήσιμες
- Να γνωρίζουν τις αρχές του Harvard για τη διαπραγμάτευση
- Να έχουν αποκτήσει γνώσεις σχετικά με τις διάφορες τακτικές διαπραγμάτευσης
- Να γνωρίζουν πώς να χρησιμοποιούν τις δεξιότητες διαπραγμάτευσης ως επιχειρηματίες

Θεωρητικές έννοιες - Πρόγραμμα

1. Τι είναι οι δεξιότητες διαπραγμάτευσης;
2. Γιατί είναι τόσο σημαντικές;
3. Δεξιότητες διαπραγμάτευσης από τις οποίες μπορείτε να επωφεληθείτε
4. Πώς να αναπτύξετε δεξιότητες διαπραγμάτευσης
5. Διαπραγμάτευση για επιχειρηματίες
6. Βιβλιογραφικές Αναφορές

ΑΣ ΞΕΚΙΝΗΣΟΥΜΕ!





Ενότητα 3 – Ήπιες δεξιότητες

3.6 Διαπραγμάτευση

Τι είναι οι δεξιότητες διαπραγμάτευσης;

«Στον πυρήνα τους, οι δεξιότητες διαπραγμάτευσης περιλαμβάνουν την αμοιβαία επικοινωνία που αποσκοπεί στην επίτευξη συμφωνίας μεταξύ δύο ή περισσότερων μερών που βρίσκονται σε σύγκρουση. Η διαπραγμάτευση αποτελεί αναπόσπαστο μέρος κάθε κοινής δράσης, επίλυσης προβλημάτων και επίλυσης διαφορών και μπορεί να είναι λεκτική, μη λεκτική, ρητή, έμμεση, άμεση ή μέσω διαμεσολαβητών».

(Harvard Law School)



Γιατί είναι σημαντικές οι δεξιότητες διαπραγμάτευσης;

Στον επιχειρηματικό κόσμο, οι δεξιότητες διαπραγμάτευσης είναι κλειδί:

- ❑ Για να προοδεύσετε στον εργασιακό χώρο,
- ❑ Για να επιλύετε συγκρούσεις,
- ❑ Για τη σύναψη αξιόλογων συμφωνιών.

... αλλά είναι πολύτιμες και για την προσωπική ζωή.



Δεξιότητες διαπραγμάτευσης από τις οποίες μπορείτε να επωφεληθείτε

1. Επικοινωνιακές δεξιότητες
2. Συναισθηματική νοημοσύνη/ ενσυναίσθηση
3. Δημιουργία οράματος
4. Δημιουργία αξίας
5. Διαμόρφωση στρατηγικής
6. Αυτο-αναστοχασμός

Μπορείτε επίσης να παρακολουθήσετε το βίντεο στο εκπαιδευτικό τμήμα της ενότητας, που εξηγεί λεπτομερώς το θέμα.

Πριν συνεχίσετε,
ολοκληρώστε την
πρακτική άσκηση στο
εκπαιδευτικό τμήμα της
ενότητας.



ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ ΓΙΑ
ΤΗΝ ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΑΣ!





Ενότητα 3 – Ήπιες δεξιότητες

3.6 Διαπραγμάτευση

Οι αρχές της διαπραγμάτευσης του Χάρβαρντ



1. Διαχωρίστε το πρόσωπο από το πρόβλημα.
2. Διαπραγματευτείτε όχι με γνώμονα τη θέση, αλλά με γνώμονα το συμφέρον.
3. Αναπτύξτε τα κριτήρια που πρέπει να πληροί μια λύση.
4. Θα πρέπει να έχετε διαφορετικές επιλογές.

Παρακολουθήστε το βίντεο στο εκπαιδευτικό τμήμα της ενότητας για να μάθετε περισσότερα σχετικά με αυτές τις αρχές.

Έχετε χρησιμοποιήσει ποτέ αυτές τις αρχές στις διαπραγματεύσεις σας; Πότε και πώς;

Πηγή: <https://www.youtube.com/watch?v=RfTalFEeKKE>

Πώς να αναπτύξετε δεξιότητες διαπραγμάτευσης

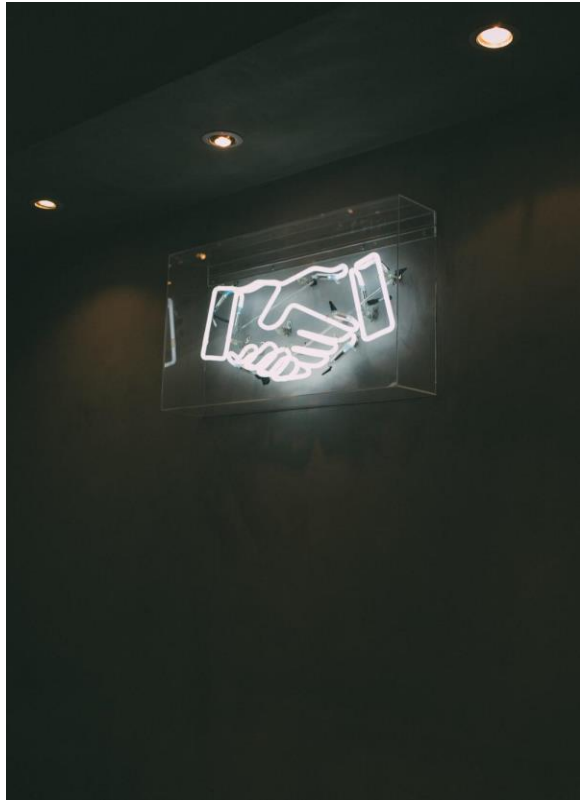


Τακτικές διαπραγμάτευσης:

1. Να έχετε ανοιχτό μυαλό
2. Ανοίξτε τα χαρτιά σας
3. Ξεκινήστε από έναν εκτεταμένο στόχο
4. Μετατρέψτε το άγχος σε ενθουσιασμό
5. Να προβάλλετε αυτοπεποίθηση
6. Κάντε ένα διάλειμμα
7. Χρησιμοποιήστε τη σιωπή προς όφελός σας

Πηγή: <https://online.hbs.edu/blog/post/negotiation-tactics-that-work>

Πώς να αναπτύξετε δεξιότητες διαπραγμάτευσης



Άσκηση I: Παιχνίδι ρόλων

- Πριν εμπλακείτε σε μια σημαντική διαπραγμάτευση, δοκιμάστε να κάνετε ένα παιχνίδι ρόλων με κάποιο άτομο που εμπιστεύεστε.
- Προετοιμάστε εκ των προτέρων με σαφήνεια τη θέση σας και διατυπώστε το αποτέλεσμα που θέλετε να επιτύχετε.
- Να είστε σίγουροι και σίγουρες για τον λόγο για τον οποίο πρέπει να πετύχετε αυτό για το οποίο διαπραγματεύεστε.
- Βάλτε το άλλο άτομο να επιχειρηματολογήσει γιατί δεν θα πρέπει να πετύχετε το στόχο σας και εξασκηθείτε στο να επιχειρηματολογείτε για τη συγκεκριμένη αντεπίθεση.
- Ακούστε την ανατροφοδότηση του άλλου προσώπου

Πηγή: <https://www.karrass.com/en/blog/negotiation-exercises>

Πώς να αναπτύξετε δεξιότητες διαπραγμάτευσης

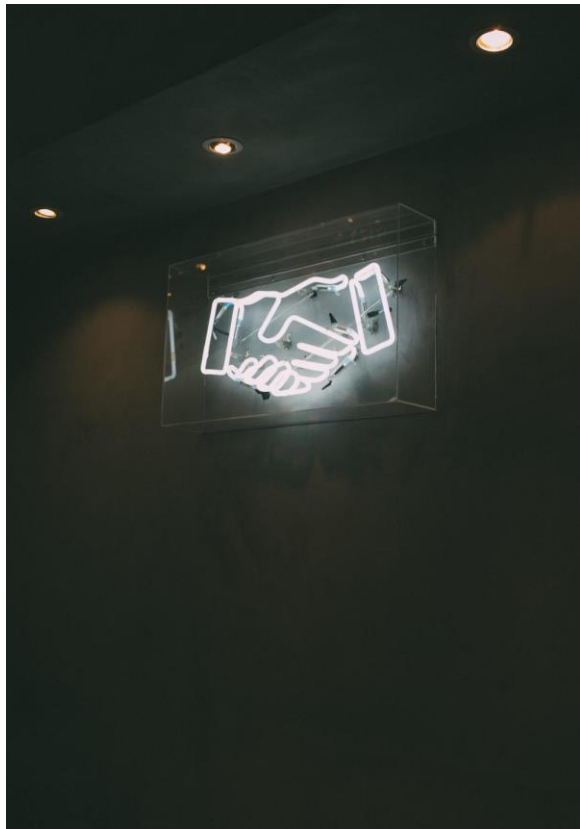


Άσκηση II: Διαπραγμάτευση από τη χειρότερη θέση

- Σας βοηθά να αποκτήσετε αυτοπεποίθηση
- Θέτει όρια όσον αφορά τους πόρους (π.χ. χρήματα)
- Σκεφτείτε όλους τους τρόπους με τους οποίους μπορείτε ακόμα να επιτύχετε τον στόχο σας (π.χ. αγορά αυτοκινήτου με λίγα χρήματα)
- Δοκιμάστε διάφορες στρατηγικές, όπως να αναζητήσετε εναλλακτικό μέσο μεταφοράς, να διαπραγματευτείτε την τιμή, να προσφέρετε κάτι άλλο ως αντάλλαγμα

Πηγή: <https://www.karrass.com/en/blog/negotiation-exercises>

Πώς να αναπτύξετε δεξιότητες διαπραγματεύσεως



Άσκηση III: Εξασκηθείτε στο να λέτε «Όχι».

- Οι άνθρωποι είναι κοινωνικά όντα και τείνουν να συναινούν για να διατηρήσουν την ειρήνη στην κοινωνική ομάδα
- Το να λέτε "όχι" μπορεί να είναι ωφέλιμο και να σας δώσει πλεονέκτημα για μελλοντικές διαπραγματεύσεις
- Σημαντικό : Να λέτε αποφασιστικά "όχι" και να επιμένετε σε αυτή τη θέση
- Μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο σε ορισμένες καταστάσεις και πρέπει να συνάδει με τις αξίες σας

Πηγή: <https://www.karrass.com/en/blog/negotiation-exercises>

ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ ΓΙΑ
ΤΗΝ ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΑΣ!



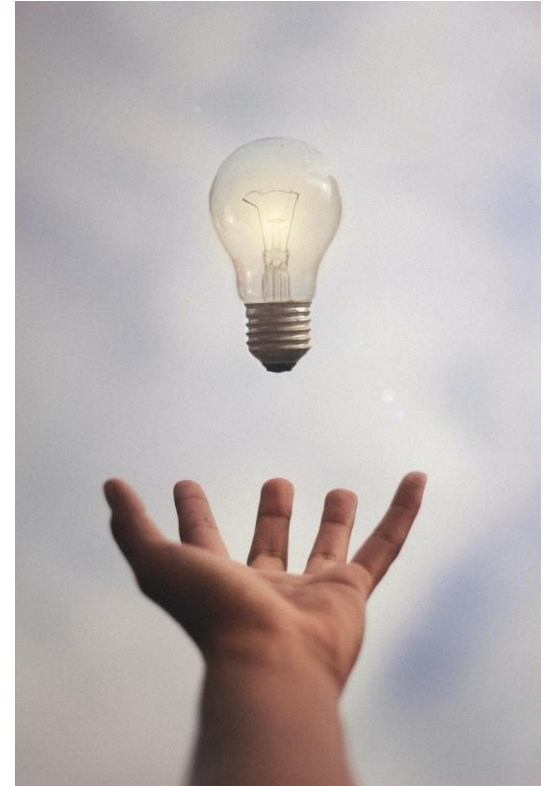


Ενότητα 3 – Ήπιες δεξιότητες

3.6 Διαπραγμάτευση

Συμβουλές για επιτυχημένες διαπραγματεύσεις για κάθε ιδιοκτήτη και ιδιοκτήτρια επιχείρησης

- Η διαπραγμάτευση είναι ίδια για όλους και όλες
- Συγκεκριμένες συμβουλές για ιδιοκτήτες και ιδιοκτήτριες επιχειρήσεων:
 - Κάντε έρευνα εκ των προτέρων
 - Εφαρμόστε τις δεξιότητες ενεργής ακρόασης
 - Να είστε πάντα ευγενικοί και ευγενικές
 - Να επιδιώκετε να λαμβάνετε τα στοιχεία σε γραπτή μορφή
 - Να αναγνωρίζετε πότε πρέπει να τερματίσετε τη διαπραγμάτευση



Θέλετε να μάθετε περισσότερα για τη διαπραγματεύση;



Μεταβείτε στο τμήμα «Θέλετε να μάθετε περισσότερα;» αυτής της ενότητας, το οποίο σας παρέχει περαιτέρω πηγές για το θέμα!

ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ ΓΙΑ
ΤΗΝ ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΑΣ!

