

LIVE on-line training

Τρίτη 6 & Τετάρτη 7/10/20

Διάρκεια: 14:00 - 17:00

Μετασχηματισμός στις διαπραγματεύσεις! Νέες μέθοδοι διαπραγματεύσεων στη νέα κανονικότητα

- Πώς διαπραγματευόμαστε μέσω on-line συνάντησης;
- Τι αλλάζει στις διαπραγματεύσεις στη μετά COVID εποχή;
- Διεύρυνση του προμηθευτολογίου: τι σημαίνει αυτό στις διαπραγματεύσεις;
- Live Q&A / interactive workshop

Διοργάνωση:



Επιστημονική Υποστήριξη:



Μετασχηματισμός στις διαπραγματεύσεις!
Νέοι μέθοδοι διαπραγματεύσεων
στη νέα κανονικότητα



Διοργάνωση:



Επιστημονική Υποστήριξη:



concept

Οι κρίσεις, και ιδίως όσες έχουν τη βαρύτητα αυτής που αντιμετωπίζουμε σήμερα, έχουν την αναπόφευκτη τάση να επαναπροσδιορίζουν τον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί η οικονομική ζωή. Το πως εργάζονται οι άνθρωποι, καθώς και η ίδια η αγορά εργασίας έχουν υποστεί σημαντικές αλλαγές. Σε αυτό το εκπαιδευτικό εργαστήριο παρουσιάζεται το πλαίσιο που θα μας επιτρέψει να κάνουμε παραγωγικές διαπραγματευτικές αλλαγές μέσα από συγκεκριμένες τεχνικές που θα εφαρμόζονται στο μέλλον. Πολλές ενέργειες που θα μπορούσαν να βοηθήσουν στην ανακούφιση της πανδημίας Covid-19 απαιτούν να αλλάξουμε τη συμπεριφορά μας σε προσωπικό επίπεδο, όπως η εργασία από το σπίτι, η χρήση μάσκας σε δημόσιους χώρους, οι συναντήσεις μέσα από πλατφόρμες κλπ. Πολλές προμηθεύτριες εταιρείες δεν έχουν οργανωθεί και επαναλειτουργήσει πλήρως μετά την quarantine εποχή, έχοντας ακόμα τα στελέχη τους σε αναστολή, εμποδίζουν την δυνατότητα συναντήσεων και ενεργειών συμφωνίας και προόδου. Οι εργαζόμενοι είναι απογοητευμένοι και χρειάζονται ενθάρρυνση και ενεργοποίηση περισσότερο από ποτέ.

Οι δεξιότητες διαπραγμάτευσης κρίσεων μπορούν σήμερα να αναδείξουν ή να καταργήσουν έναν διαπραγματευτή σε συνθήκες έντονων συγκρούσεων. Στο σημερινό επιχειρηματικό περιβάλλον που απαιτούνται τα πάντα να γίνονται με ταχείς ρυθμούς, οι νέες ευκαιρίες εμφανίζονται ανά πάσα στιγμή, γι' αυτό τα στελέχη πρέπει να είναι καλά προετοιμασμένα. Η διαπραγμάτευση είναι μία επιδεξιότητα που μπορεί να αναπτύξει κάποιος και να επιφέρει ευνοϊκά αποτελέσματα στον οργανισμό του. Θέλουμε να συνεχίσουμε να κάνουμε επικερδείς συμφωνίες; Θέλουμε να έχουμε τους προμηθευτές ή και πελάτες μας ικανοποιημένους και ενεργοποιημένους; Θέλουμε να συνεχίσουμε να πουλάμε όγκους αντίστοιχους με την προ covid εποχή; Το εκπαιδευτικό αυτό πρόγραμμα αποσαφηνίζει το νέο πλαίσιο και δημιουργεί το μονοπάτι το οποίο θα μας οδηγήσει σε συμφωνίες και λύσεις αρκετά γρήγορα.

Πληροφορίες και Δηλώσεις Συμμετοχής

Supply Chain Institute | τηλ.: 210 61 80 104 | email: info@scisce.eu | www.scisce.eu

Σε αυτό το πρόγραμμα, θα μάθετε πως να:

- Αλλάξετε τα εργαλεία της διαπραγμάτευσης και να προσαρμοστείτε στις νέες καταστάσεις προκειμένου να επιτύχετε τα αποτελέσματα που θέλετε.
- Ανατρέψετε όλους τους μύθους που επικρατούσαν στις διαπραγματεύσεις του χθες και σήμερα δεν προσφέρουν αποτελέσματα.
- Διαπραγματεύεστε αποδοτικά, με τις νέες συνθήκες, για να προσφέρετε περισσότερη αξία στους άλλους ενώ συγχρόνως να μεγιστοποιείτε τα οφέλη για τον οργανισμό σας.
- Εστιάζετε σε νέες βασικές στρατηγικές διαπραγμάτευσης με μεγαλύτερη επιρροή στην σημερινή δύσκολη εποχή.
- Αξιοποιείτε το ατομικό σας στυλ διαπραγμάτευσης και να διαχειρίζεστε τις κρυμμένες ψυχολογικές προκαταλήψεις έτσι ώστε να διαμορφώσετε καλύτερα αποτελέσματα.
- Λειτουργήσετε μέσα από τους απαιτούμενους κανόνες δημιουργώντας εμπιστοσύνη και σεβασμό.

Οι αξίες στις οποίες θα βασιστούμε



Η νέα θεματολογία:

- Οι επιπτώσεις της νέας κανονικότητας στις τακτικές αλλά και στιγμιαίες διαπραγματεύσεις
- Διαπραγματεύσεις με ασφάλεια
- Η διαπραγμάτευση σήμερα και on-line ο τρόπος χρήσης
- Επαναπροσδιορισμός της διαπραγματευτικής μας στρατηγικής
- Η έμφαση στην λεπτομέρεια και σε αυτά που πραγματικά αξίζουν
- Η λογική της απεξάρτησης - η μείωση του ρίσκου με multi sourcing orientation
- Οι πολλοί, οι μικροί και οι παλαιοί προμηθευτές και η διαχείρισή τους
- Η ταχύτητα των αποφάσεων κατά την διαπραγμάτευση - οι έξυπνες επιλογές
- Οι ευέλικτες τεχνικές κλεισίματος
- Αυτά που μας ενώνουν στην πλατφόρμα της διαπραγμάτευσης
- Ξεπερνώντας τα εμπόδια - Contingency plans
- Το νέο επικοινωνιακό momentum - οι κινήσεις - οι παρουσιάσεις - το στήσιμο
- Οδοιπόροι στο last mile - Ζήτω το portfolio management

Εστίαση στα ενδιαφέροντα. Η διαπραγμάτευση βάσει ενδιαφέροντος, η οποία περιλαμβάνει την διερεύνηση των βαθύτερων συμφερόντων που διέπουν τις δηλωμένες θέσεις των διαπραγματευτών, μπορεί να βοηθήσει τα μέρη να εντοπίσουν πιθανές αντισταθμίσεις και ευκαιρίες για κοινά κέρδη.

Η ασφάλεια της συναλλαγής. Λιγότερες και πιο σύντομες διαδικασίες με άμεσα ενεργοποιημένες διεργασίες.

Πρόβλεψη και αντιμετώπιση πηγών προκατάληψης. Υπό τις καλύτερες συνθήκες, είμαστε όλοι επιρρεπείς σε προβλέψιμες προκαταλήψεις και άλλα γνωστικά λάθη.

Συμφωνία εντός των αναγκών και μεταξύ των μερών. Για κάθε συμφωνία που επιτυγχάνουμε, απαιτείται συχνά μια σειρά από άλλες μικρότερες συμφωνίες. Οι διαπραγματεύσεις κρίσης συχνά απαιτούν πολυμερείς διαπραγματεύσεις σε πολλαπλά επίπεδα.

Αλλαγές από οπουδήποτε προς οπουδήποτε. Στην προσέγγιση, στις ανάγκες, στην επικοινωνία, στα διαπραγματευτικά εργαλεία, στους στόχους και ενδιαφέροντα, στην επιχειρηματολογία.

Ανοικτή κοινή χρήση δεδομένων: Τα κέντρα δεδομένων βασίζονται σε μοντέλα, από πάνω προς τα κάτω, για να προετοιμαστούν για μια τεράστια αύξηση της ποσότητας και της ποικιλίας των πληροφοριών που μοιράζονται, καθώς και για την ποικιλομορφία των χρηστών.

Πως να δημιουργείτε πειστικά, υγιή επιχειρήματα και πως να προσδιορίζετε τα υποκείμενα συμφέροντα στους διαπραγματευόμενους εταίρους για να επιτύχετε συμφωνία.

ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ στους εργαζόμενους στα τμήματα Αγορών & Προμηθειών και στους εκπροσώπους των Προμηθευτριών Εταιρειών που κλείνουν εμπορικές συμφωνίες

Εκπαιδευτής: Ιωσήφ Μπούρλας



Ο κ. Ιωσήφ Μπούρλας είναι Οικονομολόγος (Πανεπιστήμιο Αθηνών) και κατέχει μεταπτυχιακό σε Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA) στην Αγγλία από το Πανεπιστήμιο Aston στο Birmingham. Έχει εργασθεί σε διάφορες Διοικητικές Θέσεις και Γενικές Διευθύνσεις, σε μεγάλες πολυεθνικές και ελληνικές επιχειρήσεις (ELI-LILLY, ALCON LABORATORIES YOPLAIT, MAKRO CASH & CARRY, SPAR ΒΕΡΟΠΟΥΛΟΣ, CALL CENTER HELLAS - TOP MANAGEMENT). Ασχολείται με την ανάπτυξη - εκπαίδευση στελεχών από το 1985 σαν δεύτερη απασχόληση. Από το 2002 είναι αποκλειστικά σύμβουλος επιχειρήσεων σε θέματα ανάπτυξης και εκπαίδευσης ανθρώπινου δυναμικού, πωλήσεων, ηγεσίας, διοίκησης ομάδας, coaching και ανάπτυξης προσωπικών δεξιοτήτων ενώ μέχρι σήμερα έχει εκπαιδεύσει περισσότερα από 80.000 άτομα.



Πληροφορίες Εταιρείας / Οργανισμού

Επωνυμία Εταιρείας/Οργανισμού:
 Ταχ. Διεύθυνση: Ταχ. Κώδικας: Πόλη:
 Τηλέφωνο: Fax:
 E-mail: Website:

ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΔΟΣΗ ΤΟΥ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟΥ

Πλήρης Επωνυμία Εταιρείας/Οργανισμού:
 Δραστηριότητα:
 Α.Φ.Μ.: Δ.Ο.Υ.:
 Τηλέφωνο: Fax:
 Αποστολή τιμολογίου υπόψη:

Πληροφορίες συμμετεχόντων

1ος συμμετέχοντας
 Ονοματεπώνυμο: Θέση: E-mail:
 2ος συμμετέχοντας
 Ονοματεπώνυμο: Θέση: E-mail:
 3ος συμμετέχοντας
 Ονοματεπώνυμο: Θέση: E-mail:

Κόστος συμμετοχής

1 συμμετοχή: **90€** + 24% ΦΠΑ, 2 συμμετοχές: **80€** + 24% ΦΠΑ έκαστη.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα επιδοτείται από το ΛΑΕΚ 0,24.

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Η συμμετέχουσα επιχείρηση / οργανισμός καταβάλλει με τη δήλωση συμμετοχής, το σύνολο του κόστους συμμετοχής.
 Η καταβολή γίνεται μέσω τραπεζικής κατάθεσης στο λογαριασμό του δικαιούχου Supply Chain Institute:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: Αρ. 5014-035505-261 IBAN: GR 3901720140005014035505261

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: Αρ. 710/470170-42 IBAN: GR 3601107100000071047017042

ALPHA BANK: Αρ.146002320014886 IBAN: GR 2201401460146002320014886

Παρακαλούμε αποστείλατε την απόδειξη πληρωμής στο fax 210 61 83 999 ή σκαναρισμένη μέσω e-mail στο **info@scisce.eu**.

Σε περίπτωση ακύρωσης μετά την 02/10/20 η διοργάνωση τιμολογεί το 100% του συνολικού κόστους συμμετοχής και το αφαιρεί από μελλοντική συμμετοχή σε άλλο σεμινάριο/συνέδριο ενώ σε περίπτωση μη ειδοποίησης για ακύρωση 02/10/20, η διοργάνωση τιμολογεί κανονικά τη συμμετοχή χωρίς δικαίωμα συμμετοχής σε μελλοντικό σεμινάριο.

ΟΡΟΙ & ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

- Σας ενημερώνουμε ότι στη βάση δεδομένων μας διατηρούμε τα ως άνω προσωπικά σας στοιχεία με σκοπό να σας εξυπηρετήσουμε και να σας ενημερώνουμε για παρόμοιες δράσεις όπως αυτή που έχετε επιλέξει να συμμετέχετε (σεμινάρια, συνέδρια ή πιστοποίηση). Σας δηλώνουμε ότι δεν πρόκειται να αποκαλύψουμε, δημοσιοποιήσουμε, ανταλλάξουμε και γενικά να χρησιμοποιήσουμε για οποιοδήποτε άλλο σκοπό, τα προσωπικά σας στοιχεία πλην της προαναφερόμενης εξυπηρέτησης και ενημέρωσής σας ή εφ' όσον είστε πελάτης μας λόγω των υποχρεώσεων που προκύπτουν από τη συνεργασία μας -πχ έλεγχος ΛΑΕΚ- είναι πιθανό να χρησιμοποιήσουμε τα απαραίτητα -και μόνο- στοιχεία που θα μας ζητηθούν από την αρμόδια αρχή. Δεσμευόμαστε ότι θα προστατεύσουμε τα στοιχεία σας, από κάθε ανεξουσιοδοτητή πρόσβαση και ότι δεν πρόκειται να γνωστοποιηθούν σε τρίτους, παρά μόνο σε περίπτωση που ορίζεται ή επιβάλλεται από το νόμο. Τέλος δεσμευόμαστε ότι θα διεκπεραιώσουμε μέσα στα νόμιμα πλαίσια κάθε αίτημά σας για πρόσβασή σας, διόρθωση, διαγραφή δεδομένων σας από τη βάση μας, καθώς και οποιοδήποτε αίτημα βάσει των δικαιωμάτων σας όπως ορίζονται από τον Κανονισμό (ΕΕ) 2016/679 Ε.Κ. και του Συμβουλίου της 27ης Απριλίου 2016 (GDPR).

- Τα προσωπικά σας δεδομένα είναι προσβάσιμα από εξουσιοδοτημένο προσωπικό της Εταιρείας, καθώς και από τρίτα νομικά ή φυσικά πρόσωπα, που ενεργούν για λογαριασμό της, ως εκτελούντες την επεξεργασία, στο πλαίσιο ειδικής συμφωνίας περί προστασίας προσωπικών δεδομένων που έχουμε καταρτίσει μαζί τους.

- Ο χρόνος διατήρησης των προσωπικών σας δεδομένων στη βάση μας προβλέπεται μόνο για το χρονικό διάστημα που απαιτείται για τους σκοπούς επεξεργασίας τους. Πέραν του χρονικού αυτού διαστήματος, τα δεδομένα σας θα διαγράφονται με ασφαλή τρόπο.