



2024

NEGOTIATION

masterclass

/// Piraeus

Project Future

REGENERATION®

2024

BCA College

Πρωτόπορος στην Πανεπιστημιακή
Εκπαίδευση στην Ελλάδα

Το BCA College, ιδρύθηκε το 1971 και αποτελεί ένα από τα πιο ιστορικά και σημαντικά ακαδημαϊκά ιδρύματα πανεπιστημιακών σπουδών στην Ελλάδα. Εξειδικεύεται στη Διοίκηση Επιχειρήσεων, προσφέροντας προπτυχιακούς, μεταπτυχιακούς και διδακτορικούς τίτλους στους τομείς της Διοίκησης Τουριστικών και Ξενοδοχειακών Επιχειρήσεων, Διοίκησης Επιχειρήσεων, Διοίκησης Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων, Ψυχολογίας, Παιδαγωγικών και Πληροφορικής.

Με περισσότερους από 1000 φοιτητές και 22.000 αποφοίτους, το BCA College συνδυάζει υψηλής ποιότητας ακαδημαϊκή διδασκαλία με πρακτική εφαρμογή, προσφέροντας μια καινοτόμα μαθησιακή εμπειρία στις σύγχρονες εκπαιδευτικές του εγκαταστάσεις. Η φήμη του έχει προσελκύσει συνεργασίες με κορυφαία εκπαιδευτικά ιδρύματα, όπως το Πανεπιστήμιο του West London, καθώς και τα παγκοσμίως αναγνωρισμένα Les Roches και Glion, που κατατάσσονται μεταξύ των πέντε κορυφαίων ιδρυμάτων παγκοσμίως.

2024

BCA College

Πρωτοπόρος στην Πανεπιστημιακή
Εκπαίδευση στην Ελλάδα

Η στενή παρακολούθηση των διεθνών εκπαιδευτικών εξελίξεων και η συνεργασία με αξιόπιστους οργανισμούς και πανεπιστημιακά ινστιτούτα της Ευρώπης και των ΗΠΑ, έχουν καταστήσει το BCA σημείο αναφοράς στην εκπαίδευση στην Ελλάδα. Το 2020, αναδείχθηκε "Κολλέγιο της Χρονιάς" στα Βραβεία Education Leaders Awards. Το 2021 και το 2022 έλαβε το Χρυσό Βραβείο ως το "Καλύτερο Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Τουριστικής & Ξενοδοχειακής Εκπαίδευσης" από τα Greek Hospitality Awards, ενώ το 2023 και το 2024 τιμήθηκε από τα Education Leaders Awards για τα "Καινοτόμα Εκπαιδευτικά Προγράμματα" που προσφέρει.

Διαπραγμάτευση

2024

Η δεξιότητα για να διεκδικείς
αυτό που αξίζεις

Σύντομη περιγραφή

Το Negotiation Masterclass είναι ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα ανάπτυξης διαπραγματευτικών δεξιοτήτων, χρήσιμο για την επαγγελματική και προσωπική ζωή καθενός. Οι συμμετέχοντες αποκτούν ολιστικά τις βασικές πτυχές της διαπραγματευτικής θεωρίας και πράξης, τις στρατηγικές και τεχνικές ενός επιτυχημένου διαπραγματευτή, ενώ παράλληλα κωδικοποιούν τις εμπειρικές τους παραστάσεις σε συγκεκριμένες τεχνικές και αναπτύσσουν τα έμφυτα χαρακτηριστικά του διαπραγματευτικού τους προφίλ. Μετά το πρόγραμμα οι συμμετέχοντες είναι έτοιμοι να διεκδικήσουν στρατηγικά τους στόχους τους στην διαπραγματευτική «σκακιέρα» της προσωπικής ή επαγγελματικής τους καθημερινότητας.

Εισηγητής

Κυριάκος Ευθυνόπουλος / Νομικός, Καθηγητής Διαπραγματεύσεων

Διαπραγμάτευση

2024

Keywords

Negotiation, Strategic Planning,
Personality traits, Value
Creation, Value Claiming,
Impasse, Win-Win, Influence,
Persuasion

Learning outcomes

Σκοπός του εκπαιδευτικού προγράμματος είναι να συμβάλλει στην ουσιαστική ανάπτυξη των διαπραγματευτικών δεξιοτήτων των συμμετεχόντων προσφέροντας τα απαραίτητα διαπραγματευτικά εφόδια, τα οποία είναι άμεσα εφαρμόσιμα στην καθημερινότητα καθενός. Μέσα από παραδείγματα και τη συμμετοχή των εκπαιδευόμενων σε διαδραστικές ασκήσεις τους δίνεται η ευκαιρία να εμπλακούν σε μια διαδικασία αυτοβελτίωσης αναφορικά με τις διαπραγματευτικές τους δεξιότητες διατηρώντας τα επιμέρους στοιχεία της προσωπικότητάς τους.

Κατά την ολοκλήρωση του εκπαιδευτικού προγράμματος οι συμμετέχοντες θα κατέχουν δεξιότητες στις ακόλουθες θεματικές ενότητες:

- Προετοιμασία κατά το προ-διαπραγματευτικό στάδιο
- Διαμόρφωση στρατηγικών
- Ανάλυση προσωπικοτήτων διαπραγματευτών
- Τεχνικές δημιουργίας και διεκδίκησης αξίας
- Διαχείριση απρόοπτων συνθηκών και προσπάθεια αδιεξόδων
- Τακτικές επιρροής και πειθούς