

Α.Π.: 3524 Αθήνα, 30 Αυγούστου 2017

 **Εκπαιδευτικό Σεμινάριο**



**Ανάπτυξης Τεχνικών και Μεθόδων Διαπραγματεύσεων**

**Δευτέρα 18 & Τρίτη 19 Σεπτεμβρίου 2017, 16:00 – 19:45 &**

**Περιγραφή και Θεματολογία**

Οι Διαπραγματεύσεις, σήμερα περισσότερο από ποτέ, αποτελούν νευραλγικό μέρος της πραγματικότητάς μας και της ζωής μας, σε όλες τις διαστάσεις τους. Διαπραγματευόμαστε θέματα μισθών και bonus παραγωγικότητας εάν είμαστε εργαζόμενοι και συζητούμε με τους Διευθυντές μας. Διαπραγματευόμαστε θέματα αποζημιώσεων με τους ασφαλισμένους πελάτες μας, όταν συντρέξουν σχετικοί λόγοι. Διαπραγματευόμαστε θέματα βελτίωσης προμηθειών και bonus πωλήσεων, εάν είμαστε Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές και συζητούμε σχετικά θέματα με τους Διευθυντές Πωλήσεων των συνεργαζόμενων Ασφαλιστικών Εταιρειών. Εάν είμαστε Δικηγόροι και εκπροσωπούμε πελάτες μας, διαπραγματευόμαστε με την πλευρά των αντιδίκων. Εάν εργαζόμαστε σε επιμέρους κλάδους Ασφαλιστικών Εταιρειών, διαπραγματευόμαστε με πελάτες και συνεργάτες Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές, πόσο γρήγορα θα διεκπεραιωθούν οι υποθέσεις τους. Ακόμα και στην οικογένειά μας, διαπραγματευόμαστε με άλλα μέλη της, π.χ. με τα παιδιά μας, που θα πάμε διακοπές, εάν θα μείνουμε λιγότερες ή περισσότερες ημέρες, εάν θα πάμε στο θέατρο, στον κινηματογράφο ή σε κάποιον αγώνα μπάσκετ ή σε κάποιον αγώνα ποδοσφαίρου και ούτω καθεξής. Επομένως, οι Διαπραγματεύσεις είναι παντού, στην καθημερινότητα μας, στις συνήθειες μας και στη συμπεριφορά μας.

**Πόσο σωστά και αποτελεσματικά διαπραγματευόμαστε; Κερδίζουμε ή χάνουμε;** **Χαιρόμαστε ή στεναχωρούμαστε; Κατακτούμε νίκες ή υφιστάμεθα ήττες**;

**Η ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΜΑΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΕΙΝΑΙ Η ΔΥΝΑΜΗ ΠΟΥ ΚΑΘΟΡΙΖΕΙ ΤΗΝ ΤΕΛΙΚΗ ΕΚΒΑΣΗ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΣΤΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ.**

Το Εκπαιδευτικό Σεμινάριο ***Ανάπτυξης Τεχνικών και Μεθόδων Διαπραγματεύσεων****,* αναλύει το πλαίσιο των Διαπραγματεύσεων, εξηγεί τους παράγοντες που το καθορίζουν, προτείνει τρόπους ενίσχυσης των Διαπραγματευτικών μας ικανοτήτων και συμβάλει πολύ στην ανάδειξη μεθόδων και τεχνικών που μας ενδυναμώνουν και μας καθιστούν εξαιρετικά πιο αποτελεσματικούς στη δουλειά μας, στις σχέσεις μας με πελάτες, με συνεργάτες ή με προμηθευτές, αλλά και εξαιρετικά πιο ικανούς να διαχειριστούμε θέματα που μας απασχολούν στην εργασιακή μας ζωή, στην οικογένεια μας και στις ευρύτερες σχέσεις μας.

Αναλυτικά, **οι θεματικές ενότητες** του εκπαιδευτικού σεμιναρίου έχουν ως εξής:

1. Ψυχολογία της Συμπεριφοράς

2. Ορισμοί Διαπραγμάτευσης και Πηγές Διαπραγματευτικής Δύναμης

3. Διαπραγματευτικές «Παγίδες» και «Μύθοι»

4. Συγκρούσεις και Στρατηγικές Διαχείρισης Συγκρούσεων

5. Διαπραγματευτικές Στρατηγικές και Κριτήρια Επιλογής Κατάλληλου Διαπραγματευτικού Μίγματος

6. Διαπραγματευτικοί Τρόποι, Τακτικές και Ελιγμοί

7. Προετοιμασία Διαπραγμάτευσης

8. Χαρακτηριστικά Καλού Διαπραγματευτή

9. Διαπραγματευτικό Παίγνιο για Ανάπτυξη Δεξιοτήτων

Το εκπαιδευτικό σεμινάριο εμπεριέχει **σειρά workshops και ασκήσεων**, προς τον σκοπό της καλύτερης δυνατής εμπέδωσης των Διαπραγματευτικών Τακτικών, από τους σπουδαστές.

**Εισηγητής Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου**

Εισηγητής του Εκπαιδευτικού Σεμιναρίουείναι ο κος **Αλέξης Κώτσαλος,** Προϊστάμενος του Τομέως Ζημιών Γενικών Κλάδων της Εθνικής Ασφαλιστικής, με μεταπτυχιακές σπουδές Στρατηγικής Διοίκησης του Πανεπιστημίου Staffordshire της Αγγλίας και σπουδές Διοίκησης Επιχειρήσεων και Διαπραγματεύσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς και του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

**Στόχοι Εκπαιδευτικού Σεμιναρίου**

Το Εκπαιδευτικό σεμινάριο έχει τους ακόλουθους κύριους στόχους:

* Γνωριμία των σπουδαστών με τις θεμελιώδεις έννοιες των συγκρούσεων και των στρατηγικών διαπραγματεύσεων
* Ανάπτυξη διαπραγματευτικών δεξιοτήτων από την εκμάθηση των διαπραγματευτικών στρατηγικών και τακτικών, ή των διαφορετικών διαπραγματευτικών τύπων
* Επιλογή κατάλληλων στρατηγικών και μεθόδων για την επίτευξη του διαπραγματευτικού στόχου

Με την ολοκλήρωση του εκπαιδευτικού σεμιναρίου οι σπουδαστές θα είναι σε θέση να καταλάβουν και να εξηγήσουν τις αιτίες που οι χειρισμοί των διαπραγματεύσεων είναι επιτυχημένοι (ή μη) υπό διαφορετικές περιστάσεις και να εντοπίσουν διαπραγματευτικά σφάλματα ή παγίδες βελτιώνοντας με αυτό τον τρόπο τις διαπραγματευτικές δεξιότητές τους και ισχυροποιώντας, έτσι, την συγκριτική τους θέση στο εργασιακό τους περιβάλλον, αλλά και σε όλες τις πλευρές της κοινωνικής τους ζωής και της συμπεριφοράς τους.

**Σε ποιους απευθύνεται**

Το εκπαιδευτικό σεμινάριο απευθύνεται σε Διοικητικούς Υπαλλήλους και Στελέχη κρίσιμων Κλάδων και Τομέων των Ασφαλιστικών Εταιρειών και των Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης (π.χ. Υπαλλήλους και Στελέχη Διευθύνσεων Προσωπικού, Αποζημιώσεων, Διακανονισμών και Πραγματογνωμοσύνης, Πωλήσεων, Εξυπηρέτησης Πελατών, Νομικής Υπηρεσίας, Ομαδικών Ασφαλίσεων, Εισπράξεων, Εκδόσεων Προσφορών,…) που επιθυμούν να ισχυροποιήσουν τις διαπραγματευτικές τους ικανότητες, ώστε να λειτουργούν ακόμη πιο αποτελεσματικά σε απαιτητικά περιβάλλοντα εργασίας, να τα επηρεάζουν θετικά και να διαμορφώνουν σχέσεις καλού και επωφελούς αποτελέσματος, με πελάτες, συνεργάτες και παρόχους υπηρεσιών ή προμηθευτές.

Επίσης, απευθύνεται σε Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές όλων των βαθμίδων, που επιθυμούν να ισχυροποιήσουν τον λόγο τους, την επιχειρηματολογία τους και τον βαθμό της πειστικότητας τους στις σχέσεις τους με τους πελάτες και τους συνεργάτες τους.

Τέλος, το σεμινάριο απευθύνεται ευρύτερα σε όλους όσοι ενδιαφέρονται να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους στις διαπραγματεύσεις, αποκτώντας κατάλληλα εφόδια περαιτέρω ισχυροποίησης των θέσεών τους.

**Κόστος Συμμετοχής**

##### **100€** για τα μέλη του ΕΙΑΣ

**Προεγγραφείτε τώρα!**

Εάν προεγγραφείτε έως την  **Τετάρτη 6 Σεπτεμβρίου** θα έχετε **έκπτωση 30%** επί των αναγραφομένων διδάκτρων.

* **130€** για τα μη μέλη του ΕΙΑΣ

Για τις Εταιρείες που θα έχουν πολλαπλή συμμετοχή (τρία ή περισσότερα άτομα) σε αυτό το Σεμινάριο, το κόστος διαμορφώνεται σε **70€** **για τις εταιρείες-μέλη του ΕΙΑΣ** και σε **100€** **για τις εταιρείες-μη μέλη του ΕΙΑΣ.**

**ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΦΟΡΟΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ**

Το σεμινάριο είναι εντάξιμο στην επιδότηση ΟΑΕΔ/ΛΑΕΚ (0,24%), ενώ, ειδικά για τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές, σημειώνουμε ότι οι εκπαιδευτικές δαπάνες φοροεκπίπτουν.

**Αιτήσεις Συμμετοχής θα γίνονται δεκτές μέχρι και την** **Τετάρτη 13 Σεπτεμβρίου 2017.**

Το ανωτέρω Εκπαιδευτικό Σεμινάριο θα πραγματοποιηθεί στο εκπαιδευτικό κέντρο του ΕΙΑΣ (Λ. Συγγρού 106, 5ος όροφος).

**Τώρα και σε περιβάλλον webinar**

Η διαδικτυακή παρακολούθηση του σεμιναρίου προϋποθέτει: γραμμή ADSL με ταχύτητα ανώτερη των 2 Mbps, μέσω Η/Υ ή άλλης φορητής συσκευής. Σύγχρονο Η/Υ με μοντέρνο Internet browser (τελευταίες εκδόσεις Mozilla, Chrome, Edge, Safari) με εγκατεστημένο τον Flash Player. Προτείνεται να συνδεθείτε από δίκτυο που δεν έχει περιορισμούς στην πρόσβαση ιστοσελίδων όπως συνήθως γίνεται σε εταιρικά περιβάλλοντα.

**Δυνατότητα Διεξαγωγής σε Ενδοεπιχειρησιακό Περιβάλλον**

Το σεμινάριο μπορεί να διεξαχθεί και σε ενδοεπιχειρησιακό περιβάλλον ενδιαφερομένων Εταιρειών, αρκεί ο αριθμός των συμμετοχών να το επιτρέπει.

* **Αίτηση Συμμετοχής**, επισυνάπτεται ακολούθως

Προς το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών

Λ. Συγγρού 106, 117 41 ΑΘΗΝΑ

T: 210 9219660, F: 210 9219917

e-mail: eiasinfo@eias.gr

Σας γνωρίζουμε ότι στο **Εκπαιδευτικό Σεμινάριο Ανάπτυξης Τεχνικών και Μεθόδων Διαπραγματεύσεων**, που θα πραγματοποιηθεί **τη Δευτέρα 19 και την Τρίτη 20 Σεπτεμβρίου 2017**, από την Εταιρεία μας θα μετάσχουν οι ακόλουθοι:

|  |
| --- |
| **ΑΙΤΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ****με φυσική παρουσία webinar** |
| **ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ** |  **ΕΡΓΑΣΙΑ-ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ** |  **ΤΗΛ.:** | **ΕΜAIL:** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Όροι συμμετοχής & πληρωμής:**

* **Η συμμετοχή στα Προγράμματα/Σεμινάρια του Ε.Ι.Α.Σ. κατοχυρώνεται με την κατάθεση της αίτησης συμμετοχής και του ποσού των διδάκτρων στους παρακάτω τραπεζικούς λογαριασμούς του ΕΙΑΣ.**

Η πληρωμή των διδάκτρων μπορεί να γίνει είτε στα γραφεία του ΕΙΑΣ με μετρητά ή με πιστωτική κάρτα είτε με κατάθεση σε έναν από τους ακόλουθους τραπεζικούς λογαριασμούς του EIAΣ:

**ALPHA BANK: 114-00-2786006633 EΘΝΙΚΗ: 142/48003627**

IBAN: GR8101401490114002786006633 IBAN: GR6501101420000014248003627

**ΠΕΙΡΑΙΩΣ: 5032013025-298 EUROBANK: 0026.0141.47.0200566956**

IBAN: GR6801720320005032013025298 IBAN: GR4002601410000470200566956

* Αντίγραφο του καταθετηρίου παρακαλούμε να σταλεί είτε ηλεκτρονικά με mail στο eiasinfo@eias.gr είτε με fax στον αριθμό 210 9219917. Είναι απαραίτητο να αναγράφετε το ονοματεπώνυμο σας ή την εταιρεία σας καθώς και τον τίτλο του σεμιναρίου στην κατάθεση.

**Επιστροφή διδάκτρων/Πολιτική ακύρωσης:**

Δίδακτρα **επιστρέφονται** στις παρακάτω περιπτώσεις:

* Εφόσον γίνει γραπτή ενημέρωση στο ΕΙΑΣ τουλάχιστον πέντε (5) ημερολογιακές ημέρες πριν την έναρξη του Σεμιναρίου. Δίνεται επίσης η δυνατότητα να γίνει είτε αντικατάσταση του συμμετέχοντα είτε να μεταφερθεί το ποσό της συμμετοχής σε μελλοντικό Σεμινάριο του ΕΙΑΣ.
* Σε περίπτωση ακύρωσης του Σεμιναρίου από τον διοργανωτή (ΕΙΑΣ).

Δίδακτρα **δεν επιστρέφονται** στην περίπτωση που ο ενδιαφερόμενος ακυρώσει τη συμμετοχή του τις τελευταίες πέντε (5) ημερολογιακές ημέρες πριν την έναρξη του Σεμιναρίου ή εάν για οποιαδήποτε λόγο δεν προσέλθει στο Σεμινάριο χωρίς προειδοποίηση.

\* Παρακαλούμε όπως συμπληρώσετε στον παρακάτω πίνακα τα στοιχεία όπου επιθυμείτε να εκδοθεί το σχετικό παραστατικό (Απόδειξη ή Τιμολόγιο Παροχής Υπηρεσιών, Ατομικά στοιχεία για Φυσικά Πρόσωπα ή της Εταιρείας σας).

|  |
| --- |
| **ΕΙΔΟΣ ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΟΥ** |
| **ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ** **ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ****ΕΤΑΙΡΙΚΑ Ή ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΕΚΔΟΘΕΙ ΤΟ ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΟ:**ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ / ΑΤΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: \_ \_\_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_  |
| **ΑΦΜ:** |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **ΔΟΥ:** |
| **ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: ΠΟΛΗ: Τ.Κ.:** |
| **ΤΗΛΕΦΩΝΑ: FAX: ΕΜAIL:** |
| **Το παρόν πρόγραμμα θα το υποβάλλετε στο 0,24% του ΟΑΕΔ/ΛΑΕΚ; ΝΑΙ  ΟΧΙ ** |
| **Ονοματεπώνυμο Υπευθύνου:** |