

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΩΝ ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Ημερομηνία Διεξαγωγής: **03/11/2021 (08:45 – 17:15)**

Πόλη και Χώρος Διεξαγωγής: **Λευκωσία - Ξενοδοχείο «CLEOPATRA»**

**ΔΗΛΩΣΗ
ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ
ΠΑΤΗΣΤΕ ΕΔΩ**



Όσοι ασχολούνται με τις πωλήσεις περνούν ένα μεγάλο μέρος της ημέρας τους σε διαπραγματεύσεις, εντός ή εκτός της εταιρείας. Οι διαπραγματεύσεις αφορούν τιμές, ποσότητες, παραδόσεις και το κυριότερο εισπράξεις και όρους πληρωμής. Για να έχει επιτυχία ένα στέλεχος πωλήσεων οφείλει να έχει αναπτυγμένες τις διαπραγματευτικές του δεξιότητες.

Με τις σωστές διαπραγματευτικές ικανότητες, όσοι ασχολούνται με τις πωλήσεις θα καταφέρουν να βελτιώσουν σημαντικά την κερδοφορία της επιχείρησής τους αφού δεν θα υποχωρούν αλόγιστα σε οποιεσδήποτε απαιτήσεις των πελατών.

Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος οι καταρτιζόμενοι θα είναι σε θέση να:

- περιγράφουν τα βασικά είδη της διαπραγμάτευσης και τις ζωτικές έννοιες που τα χαρακτηρίζουν.
- διατυπώνουν τις προσεγγίσεις, τεχνικές και τους τρόπους συμπεριφοράς που απαιτούνται για επιτυχή διαπραγμάτευση.
- κατονομάζουν τα βήματα της προετοιμασίας, διεξαγωγής και ολοκλήρωσης μιας διαπραγμάτευσης.
- αποτιμήσουν το διαπραγματευτικό τους ύψος ώστε να γνωρίζουν τα σημεία που πρέπει να βελτιώσουν για να καταστούν πετυχημένοι διαπραγματευτές.
- διατηρούν μια καλή διαπραγματευτική σχέση με την άλλη πλευρά και να μεγιστοποιούν την αξία και για τις δύο πλευρές.
- αποφεύγουν συνηθισμένα σφάλματα και να ξεπερνούν τα διάφορα εμπόδια για να καταλήγουν σε συμφωνία.
- αντιμετωπίζουν αποτελεσματικότερα δύσκολους διαπραγματευτές, αφού θα εξοικειωθούν με διάφορα σενάρια που θα προκύψουν κατά την διάρκεια του σεμιναρίου.
- είναι πιο ανοικτοί ως προς τις στρατηγικές τους σχέσεις. Θα μοιράζονται γνώσεις και θα αισθάνονται πιο ελεύθεροι να εκφράσουν τα συναισθήματά τους, κάνοντας συχνά ερωτήσεις, θεωρώντας την άλλη πλευρά ως συνεργάτη και όχι ως αντίπαλο.

Περιγραφή υποψηφίων για συμμετοχή:

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Γενικούς Διευθυντές, Διευθυντές, Εποπτικό Προσωπικό και προσωπικό πρώτης γραμμής από τα Τμήματα Πωλήσεων και Μάρκετινγκ μιας επιχείρησης. Απευθύνεται επίσης σε προσωπικό από τα Τμήματα Λογιστηρίων που έχουν την ευθύνη της εισπράξης.

Εκπαιδευτής:

Το εν λόγω πρόγραμμα θα διδάξει ο κύριος Εμπειρογνώμονας κος **Μιχάλης Μαϊμάρης**.

Δικαίωμα Συμμετοχής: €160 + €30.40 Φ.Π.Α.

Η προδιαγραφή του προγράμματος εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ.
Επιχορήγηση ΑνΑΔ → €84

Ποσό Πληρωτέο στο ΚΕΒΕ → €106.40 (€76 + €30.40 ΦΠΑ)

Δηλώσεις Συμμετοχής:

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται όπως συμπληρώσουν **ηλεκτρονικά** τη σχετική δήλωση συμμετοχής πατώντας **ΕΔΩ** το αργότερο **μέχρι την Δευτέρα 25 Οκτωβρίου 2021**.

Η πρακτική φύση και ο τύπος του προγράμματος θέτουν περιορισμούς στον αριθμό των συμμετοχών, γι' αυτό οι αιτήσεις θα γίνονται δεκτές με σειρά προτεραιότητας.

Λόγω της κατάστασης με το Covid-19, θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε πως θα τηρηθούν αυστηρά τα απαραίτητα μέτρα για την προστασία των συμμετεχόντων σύμφωνα με τις οδηγίες του Υπουργείου Υγείας. Η χρήση προστατευτικής μάσκας είναι υποχρεωτική.

Επίσης απαιτείται η κατοχή είτε αρνητικής εργαστηριακής εξέτασης ή εξέτασης ταχείας ανίχνευσης αντιγόνου για την ασθένεια του Covid-19 με τη δειγματοληψία να έχει πραγματοποιηθεί εντός των τελευταίων 72 ωρών, είτε πιστοποιητικό εμβολιασμού τουλάχιστον με τη μία δόση και νοουμένου ότι έχει παρέλθει διάστημα τριών εβδομάδων μετά την ημερομηνία εμβολιασμού, είτε πιστοποιητικό ανάρρωσης από την ασθένεια του COVID-19 και νοουμένου ότι δεν έχει παρέλθει διάστημα έξι μηνών από την ημερομηνία δειγματοληψίας της αρχικής τους θετικής διάγνωσης, είτε του Ψηφιακού Πιστοποιητικού COVID της Ευρωπαϊκής Ένωσης (EU Digital Covid Certificate).

Για περισσότερες πληροφορίες ή διευκρινίσεις μπορείτε να επικοινωνείτε με την κα. Ζωή Πιερίδου, Λειτουργό ΚΕΒΕ, στα τηλ. 22889746/ 22889715, email: z.pieridou@ccci.org.cy.

Με εκτίμηση,
Χρίστος Ταντελής
Ανώτερος Λειτουργός ΚΕΒΕ

ΤΡΟΠΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

1. Με Επιταγή στο όνομα του ΚΕΒΕ
2. Κατάθεση στους πιο κάτω λογαριασμούς:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: **0194-12-006537**
IBAN NO.: **CY 16 0020 0194 000 000 12 0065 3700**
CY25005001210001210101392401
BIC: **BCYRCY2N**

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: **121-01-013924-01**
IBAN NO.:

BIC: **HEBACY2N**

3. Μέσω της Υπηρεσίας **JCC SMART** πατώντας στον σύνδεσμο: <https://www.jccsmart.com/e-bill/32522039>

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑΝΑΔ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με ερωδοτημένους τους, οι οποίοι ικανοποιούν τα κριτήρια της ΑΝΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



Αρχή Ανάπτυξης
Ανθρώπινου
Δυναμικού
Κύπρου

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΩΝ ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ				
ΤΕΤΑΡΤΗ 3/11/2021				
Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08.45	10.45	2.00	Εισαγωγή και στόχοι του προγράμματος <ul style="list-style-type: none"> • Αλληλογνωριμία • Σκοπός / προσδοκώμενα αποτελέσματα • Μαθησιακό συμβόλαιο Τι είναι Διαπραγμάτευση; <ul style="list-style-type: none"> • Ορισμός • Πιθανές εκβάσεις, συνέπειες και αποτελέσματα των διαπραγματεύσεων • Πιθανά προβλήματα κατά τη διεξαγωγή των διαπραγματεύσεων Ερωτηματολόγιο: Ανάλυση προσωπικού ύφους διαπραγμάτευσης <ul style="list-style-type: none"> • Εντοπισμός δυνατών σημείων & σημείων προς βελτίωση • Συμπεράσματα 	Μιχάλης Μαϊμάρης
10.45	11.00	0,25	Διάλειμμα	
11.00	13.00	2.00	Η σημασία της προετοιμασίας στις διαπραγματεύσεις <ul style="list-style-type: none"> • Τι πρέπει να ληφθεί υπόψη; • Τρεις ερωτήσεις όταν προετοιμαζόμαστε για διαπραγμάτευση • Παρουσίαση Negotiation Canva (Φόρμα Διαπραγμάτευσης) ΚΕΛΕΠΣΥ <ul style="list-style-type: none"> • Καλύτερη εναλλακτική λύση έναντι μιας προσφερόμενης συμφωνίας • Άσκηση <ul style="list-style-type: none"> ○ Αποτιμώντας τα συμφέροντα της άλλης πλευράς ○ Ζώνη εφικτής συμφωνίας ○ Η τιμή αποχώρησης • Πως μπορούμε να βελτιώσουμε την ΚΕΛΕΠΣΥ μας; 	Μιχάλης Μαϊμάρης
13.00	14.00	1,00	Γεύμα	
14.00	15.30	1.50	Μελετώντας την άλλη πλευρά <ul style="list-style-type: none"> • Αξιολόγηση της εξουσίας μας και της εξουσίας της άλλης πλευράς Τεχνικές για συνθετικές διαπραγματεύσεις <ul style="list-style-type: none"> • Παρουσίαση τεχνικών 	Μιχάλης Μαϊμάρης
15.30	15.45	0,25	Διάλειμμα	
15.45	17.15	1.50	Παίξιμο ρόλου <ul style="list-style-type: none"> • Είσπραξη από ανυποχώρητο διαπραγματευτή <ul style="list-style-type: none"> ○ Τι κάνεις σήμερα; ○ Τι θα έκανες; ○ Τι άλλο θα μπορούσες να κάνεις; Οι δεξιότητες των αποτελεσματικών διαπραγματευστών <ul style="list-style-type: none"> • Παρουσίαση δεξιοτήτων Συμπεράσματα, Αξιολόγηση εκπαιδευτή & σεμιναρίου	Μιχάλης Μαϊμάρης
Διάρκεια Κατάρτισης ²		7,00		