

Negotiations

Απευθύνεται σε:

Διευθυντές Πωλήσεων - Key Accounts Managers, Προϊστάμενους Ομάδων Πωλήσεων, Πωλητές, Αγοραστές, Product - Category Managers και Marketeers. Γενικότερα σε όσους εμπλέκονται ή θέλουν να αποκτήσουν άμεση εμπειρία στον χειρισμό των διαπραγματεύσεων.

Στοχεύει:

- Καθορισμό Στόχων
- Ανάπτυξη Διαπραγματευτικών Εργαλείων
- Σχεδιασμό Εναλλακτικών Στρατηγικών
- Επίτευξη της πιο συμφέρουσας λύσης μεταξύ δύο πλευρών
- Αλληλεξάρτηση επιμέρους αποφάσεων και Στρατηγικού Σχεδίου

Δομή:

- Διάρκεια σεμιναρίου 2 ημέρες (16 ώρες)
- Πρακτική 90%, Θεωρία 10%
- Δύο Εισηγητές και τρεις administrators

Θεματική Παρουσίαση:

- Αντίληψη της Διαπραγμάτευσης
- Μεθοδική Επιλογή και Σχεδιασμός της Στρατηγικής της
- Επιλογή Χρονικής Περιόδου Διαπραγμάτευσης
- Δημιουργία Στρατηγικής Τοποθέτησης για Διαπραγμάτευση (Εναλλακτικά Πλάνα B&G, Ρήξη, Συμφωνία ή Ρήξη για Συμφωνία)
- Χειρισμός των 5 βασικών σημείων της διαπραγμάτευσης (Στόχος, Στρατηγική, Τακτική, Διαδικασίες, Ολοκλήρωση)

Προσομοίωση:

- 2 κατηγορίες προϊόντων
- 2 περιοχές/αγορές (Νότια και Βόρεια Ελλάδα)
- 2 business plans για κάθε κατηγορία προϊόντων
- 12 διαπραγματεύσεις μεταξύ προμηθευτών και δικτύων διανομής για κλείσιμο ετήσιων συμφωνιών.

Κατά τη διάρκεια της Προσομοίωσης...

Η θεματική παρουσίαση των εισηγητών θα καλύψει τη σημασία, τους τομείς, τα εργαλεία, μεθόδους των διαπραγματεύσεων και εφαρμογής τους.

Οι συμμετέχοντες με την εποπτεία των εισηγητών θα κληθούν:

- **Να χαράξουν στρατηγικές μέσα στα όριά τους και να στοχοθετήσουν τις εταιρίες τους**
- **Να ανακαλύψουν ευκαιρίες και να προβλέψουν κινδύνους**
- **Να διαπραγματευτούν με τους προμηθευτές ή τα δίκτυα διανομής**
- **Να είναι ευέλικτοι στους απρόβλεπτους παράγοντες έχοντας έτοιμα εναλλακτικά σενάρια**

Επιπλέον η εξειδικευμένη προσομοίωση, δίνει την δυνατότητα στους συμμετέχοντες, να εμβαθύνουν στους λόγους πιθανής απόκλισης των διαπραγματεύσεων μέσω των Workshops που ακολουθούν την παρουσίαση των αποτελεσμάτων κάθε εταιρικής απόφασης. Με σκοπό...:

- **Τον εντοπισμό λαθών στον χειρισμό των διαπραγματεύσεων**
- **Τη διόρθωση του «λάθους» και Προσομοίωση της εξέλιξης της εταιρικής θέσης και συνολικά της αγοράς με τα εναλλακτικά δεδομένα (if what analysis)**
- **Την κατανόηση της σημασίας όλων των εταιρικών τομέων που επηρεάζονται από τα αποτελέσματα της διαπραγμάτευσης και το σύνολο της στρατηγικής σκέψης.**

17 Μαρτίου 2017

ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑ ΑΤΟΜΟ: 500€