



Η αποτελεσματική διαπραγμάτευση αποτελεί μια απαραίτητη ικανότητα για την επιβίωση στον επιχειρησιακό κόσμο. Η δυνατότητα αποτελεσματικής συνεννόησης σε προσωπικό ή ομαδικό επίπεδο, χωρίς συγκρούσεις και προστριβές αποτελεί αναμφισβήτητα μία τέχνη. Η εύρεση της χρυσής τομής στις συνεργασίες μεταξύ εταιριών απαιτεί ισχυρές διαπραγματευτικές ικανότητες.

Οι διαπραγματευτικές δεξιότητες απαιτούνται σε κάθε προσπάθεια επίτευξης συμφωνίας μεταξύ δύο πλευρών με αντικρουόμενα συμφέροντα. Σε οποιαδήποτε αγορά και για οποιοδήποτε προϊόν ή υπηρεσία, η διαπραγμάτευση αποτελεί εργαλείο πωλήσεων. Η βαθιά γνώση τη διαπραγματευτικής διαδικασίας αυξάνει τις πιθανότητες για επίτευξη περισσότερων συμφωνιών και την αύξηση των κερδών. Η σωστή εκπαίδευση μετατρέπει τη διαπραγμάτευση σε ένα απολαυστικό και δημιουργικό κομμάτι της επιχειρηματικής διαδικασίας.



Ουσιαστικά, τα σεμινάρια αυτά διδάσκουν όχι μόνο τρόπους βελτίωσης των εσόδων και των πωλήσεων, αλλά και τρόπους διασφάλισης των συμφερόντων σε εξωεταιρικές διαπραγματεύσεις κάτω από πίεση, καθώς και τη διαχείριση κρίσιμων συγκρούσεων στον εργασιακό χώρο και πολλά άλλα. Το τελευταίο είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για προϊστάμενους Ανθρώπινου Δυναμικού και Διαχείρισης Προσωπικού, οι οποίοι συχνά αντιμετωπίζουν συγκρούσεις σε προσωπικότητες μέσα σε ομάδες υπαλλήλων. Τα σεμινάρια διδάσκουν πώς

Ξεκινά μια διαπραγμάτευση, τότε πρέπει κανείς να επιμένει και τότε να συμβιβαστεί, πώς να παρουσιάζει κανείς το δίλημμα σε επιφανειακό αλλά και σε βαθύτερο επίπεδο. Για τις διαπραγματεύσεις πωλήσεων ειδικότερα, είναι σημαντικό κανείς να χειρίζεται έξυπνα την αυξομείωση της τιμής, τη συναισθηματική μεγέθυνση της 'αξίας' του προϊόντος και, βασικότερα, τον έγκαιρο τερματισμό της προσφοράς.

Η διαπραγματευτική ικανότητα αποτελεί εργαλείο τόσο των υφισταμένων όσο και των υψηλών στελεχών σε μεγάλες και μικρές επιχειρήσεις. Η Executive Communication διαθέτει τους καθηγητές και τις υποδομές για να καλύψει τις ανάγκες επιχειρήσεων διαφορετικής μορφής. Όπως και όλα τα επιχειρηματικά σεμινάρια της εταιρείας, η Διαπραγματευτική Ικανότητα διδάσκεται σε μορφή ιδιαίτερων ή ομαδικών μαθημάτων. Για πελάτες που ζουν στην Ελλάδα, οι υπηρεσίες προσφέρονται στα κεντρικά της εταιρείας στην Αθήνα. Για τους υπολοίπους, προσφέρονται κατόπιν συνεννόησης και μέσω διαδικτύου.