



Diploma In Negotiations

ATHENS UNIVERSITY OF ECONOMICS AND BUSINESS

Βιωματικό Πρόγραμμα Κατάρτισης στις Διαπραγματεύσεις

Κ.Ε.Κ. / Ο.Π.Α. (πρώην ΑΣΟΕΕ)

Υπό την αιγίδα:



- Ίδρυση: 1920
- 3^ο Ανώτατο Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Ελλάδος (σειρά αρχαιότητας)
- 1^ο Ανώτατο Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Ελλάδος (σε χώρο Οικονομικών Επιστημών & Διοίκησης Επιχειρήσεων)
- 8 Ακαδημαϊκά Τμήματα
- 29 Μεταπτυχιακά Προγράμματα
- 11.000 φοιτητές
- 26.000 απόφοιτοι

ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ D.I.N. (1/6)

Το DIN είναι ένα Πρόγραμμα...

Αξιόπιστο

Ευέλικτο

Επεκτάσιμο

Βιωματικό

Καινοτόμο

...το οποίο απευθύνεται σε:

Στελέχη Επιχειρήσεων
(μεσαία & ανώτερα)

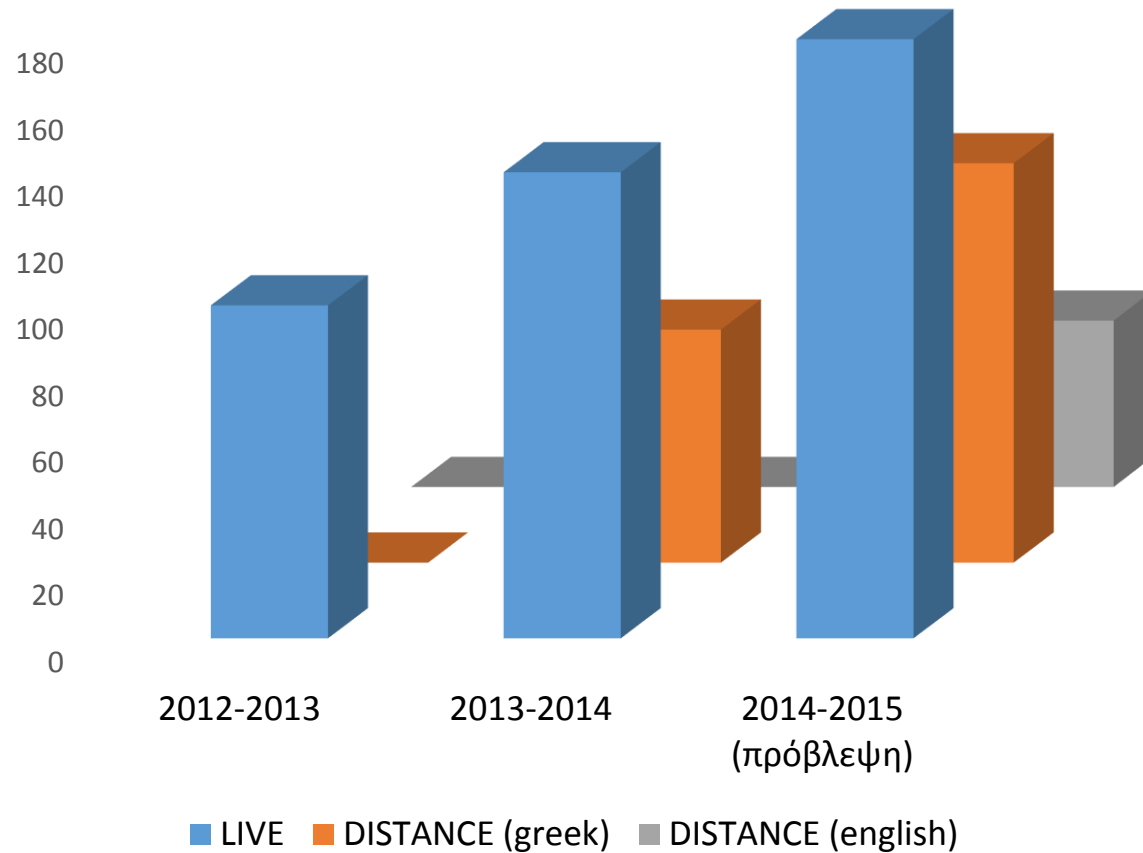
Επαγγελματίες
(πχ. δικηγόρους, γιατρούς,
ασφαλιστές, μεσίτες κá)

Στελέχη Οργανισμών
Δημοσίου

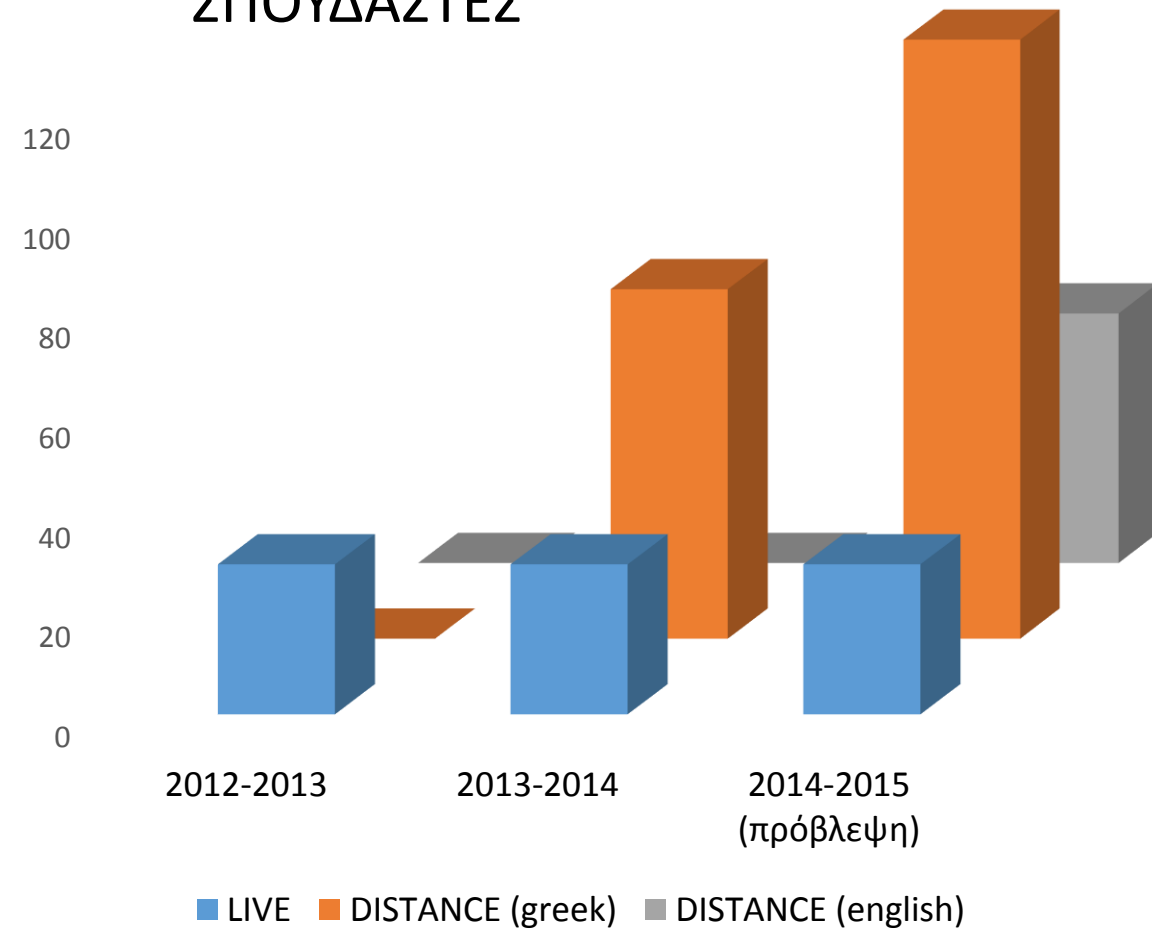
Αξιωματικούς ΕΛΑΣ/
Ενόπλων Δυνάμεων κτλ

ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ D.I.N. (2/6)

ΑΙΤΗΣΕΙΣ



ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ



Παρατηρήσεις:

1. 2013-2014: 1^ο έτος λειτουργίας distance (greek)
2. 2014-2015: 1^ο έτος λειτουργίας distance (english)

ΣΚΟΠΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ:

Παροχή γνώσεων και ανάπτυξη διαπραγματευτικών δεξιοτήτων των εκπαιδευομένων κατά το χειρισμό συγκρούσεων συμφερόντων σε οποιοδήποτε τομέα της ζωής τους (εργασία, οικογένεια, φίλοι κτλ), ώστε να διαπραγματεύονται αποτελεσματικά και να οδηγούνται σε ικανοποιητικές για όλα τα εμπλεκόμενα μέρη εκβάσεις.

Οι μέχρι σήμερα προσφερόμενες δυνατότητες για απόκτηση διαπραγματευτικών γνώσεων είναι πολύ περιορισμένες, αφού η μόνη τους διέξοδος είναι τα αποσπασματικά και βραχυχρόνια σεμινάρια.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ:

Ένα Ακαδημαϊκό Έτος (**300 ώρες**)

ΤΡΟΠΟΙ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ:

- **Δια ζώσης** (2 φορές την εβδομάδα, απογευματινές ώρες, 3.500 ευρώ καταβληθέντα σε δόσεις)
- **Εξ αποστάσεως** (εβδομαδιαίες ενότητες, για όσους εργάζονται εκτός Αθηνών ή εκτός Ελλάδος, 1.500 ευρώ καταβληθέντα σε δόσεις)

ΟΦΕΛΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ:

- Εκμάθηση των στρατηγικών & τακτικών διαπραγμάτευσης και πρακτική εφαρμογή τους μέσα από ασκήσεις προσομοίωσης
- Ανάπτυξη των αναγκαίων δεξιοτήτων για την ορθή εφαρμογή των διαπραγματευτικών στρατηγικών
- Ανάπτυξη της ικανότητας ανάλυσης των παραγόντων που επιδρούν στη διαπραγματευτική συμπεριφορά των μερών και επιλογή της κατάλληλης στρατηγικής με βάση την εξέταση μιας σειράς συνθηκών (νομικές, πολιτικές, οικονομικές κ.ά)
- Δυνατότητα διαπραγμάτευσης σε διαφορετικά πολιτισμικά πλαίσια (διαπολιτισμικές διαπραγματεύσεις με άλλα Πανεπιστήμια του εξωτερικού)

3 ΠΥΛΩΝΕΣ:

ΘΕΩΡΙΑ

- Μέσα από τις **24 εκπαιδευτικές ενότητες** που καταλαμβάνουν το 70% του προγράμματος, οι καθηγητές μας παρέχουν στους εκπαιδευόμενους τις αναγκαίες γνώσεις, παρουσιάζοντας τις σύγχρονες εξελίξεις στο χώρο των διαπραγματεύσεων. Οι διαλέξεις εμπλουτίζονται από **μελέτες περιπτώσεων** (case studies) και **πρακτικά παραδείγματα** για τα οποία γίνεται σχετική ανάλυση και συζήτηση. Παράλληλα, οι εκπαιδευόμενοι συμμετέχουν στο **Βήμα των Διαπραγματεύσεων**, όπου επιλεγμένοι προσκεκλημένοι από την αγορά καλούνται να μοιραστούν τις εμπειρίες τους και να συζητήσουν με τους εκπαιδευόμενους σε επιλεγμένη θεματολογία.

ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΞΑΣΚΗΣΗ

- Στο υπόλοιπο 30% του προγράμματος πραγματοποιείται **πρακτική εφαρμογή** της θεωρίας. Στο πλαίσιο αυτό οι εκπαιδευόμενοι εκπονούν εργασίες διαπραγματεύσεων (τύπου **project**) σε ομάδες. Η εργασία αυτή συμβάλλει στην αξιοποίηση της γνώσης που αποκτήθηκε στην πράξη για την επίλυση πραγματικών διαπραγματευτικών προβλημάτων.

ΒΙΩΜΑΤΙΚΟΣ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑΣ

- Ο **βιωματικός χαρακτήρας** του προγράμματος αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο του. Οι καταρτιζόμενοι υποβάλλονται σε πολλαπλές **διαπραγματεύσεις προσομοίωσης** (role plays), με ασκήσεις διαβαθμισμένης δυσκολίας, καθ' όλη τη διάρκεια του Ακαδημαϊκού Έτους, ενώ στη συνέχεια οι καθηγητές αναλύουν τις εκβάσεις. Ορισμένες διαπραγματεύσεις **κινηματογραφούνται** και αναλύονται οι διαπραγματευτικές συμπεριφορές των μερών. Στο πλαίσιο αυτό πραγματοποιούνται **διαπολιτισμικές** διαπραγματεύσεις με Πανεπιστήμια του εξωτερικού, ενισχύοντας περαιτέρω τις διαπραγματευτικές δεξιότητες των συμμετεχόντων.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ:

Τακτικές Διαπραγμάτευσης, Ρητορική, Διαπραγματεύσεις Ενδιαφερόντων, Διαχείριση Συγκρούσεων, Stress Management, Υποκριτική, Ψυχολογία/Κοινωνική Ψυχολογία, Ψυχιατρική, Διαμόρφωση Αρχικής Συμπεριφοράς, Αρχιτεκτονική των Συγκρούσεων, Διαπραγματευτικές Συνθήκες, Διαπραγματεύσεις σε στρατηγικές αποφάσεις, Ασύμμετρες Διαπραγματεύσεις, Διαμεσολάβηση, Στρατηγικές Διαπραγματεύσεων, Ηγεσία ως Διαπραγμάτευση, Βήμα Διαπραγματευτών, Ασκήσεις Διαπραγμάτευσης, D.I.N. Project.

ΕΙΣΗΓΗΤΕΣ:

Ακαδημαϊκοί και **ερευνητές** από ποικίλους φορείς (ΟΠΑ, Αστυνομία, Παν. Κρήτης, ΥΠ.ΕΞ. κλπ).

Στο Βήμα των Διαπραγματεύσεων, συμμετέχουν **ειδικοί επιστήμονες** σε θέματα διαπραγμάτευσης (π.χ. διπλωμάτες, επιχειρηματίες, δημόσιες σχέσεις) με πολυετή εμπειρία στη διαχείριση συγκρούσεων και τις διαπραγματεύσεις.