



DIPLOMA

IN NEGOTIATIONS

2016-2017

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ





Καθημερινά καλούμαστε να αξιοποιήσουμε ευκαιρίες που παρουσιάζονται ή να διαχειριστούμε προβλήματα που ανακύπτουν με τους πελάτες, τους υφισταμένους, την οικογένεια, τις κρατικές και δημοτικές αρχές, τις τράπεζες, την κοινή γνώμη, κ.ο.κ. Από την επιτυχή έκβαση των σχέσεων μας με όλους τους προαναφερθέντες εξαρτάται η επιβίωσή μας και η παραπέρα ανάπτυξή μας. Όπως όλοι γνωρίζουμε, κλειδί για επιτυχείς εκβάσεις είναι οι διαπραγματεύσεις.

Ο καθένας από εμάς πιστεύει ότι είναι καλός διαπραγματευτής, παρά το γεγονός ότι οι γνώσεις του βασίζονται αποκλειστικά στις εμπειρίες που συγκεντρώνει στην καθημερινότητά του.

Η άποψη που έχουμε για την ποιότητα των διαπραγματεύσεών μας δε σημαίνει ότι δεν μπορούμε να γίνουμε ακόμα καλύτεροι και να αντλήσουμε έτσι πολύ μεγαλύτερες ωφέλειες.





Όραμα Προγράμματος

Όραμά μας είναι να μπορούν όλοι οι άνθρωποι, μέσω της ανάπτυξης στρατηγικής σκέψης και των διαπραγματευτικών τους ικανοτήτων, να μεγιστοποιούν τις ωφέλειες από τις σχέσεις που αναπτύσσουν και, τελικά, να επιτυγχάνουν ατομικές, ομαδικές, και κοινωνικές επιδιώξεις.

Όλοι μας στο Diploma In Negotiations (DIN) μοιραζόμαστε τις ίδιες αξίες και το ίδιο πάθος για τις διαπραγματεύσεις και πιστεύουμε ότι η ανάπτυξη στρατηγικής σκέψης και διαπραγματευτικών ικανοτήτων αποτελεί το σημαντικότερο μέσο, όχι μόνο για την επίτευξη των στόχων που έχουμε θέσει, αλλά και για την κατανόηση του κόσμου που μας περιβάλλει.

Σκοπός Προγράμματος

Στόχος του προγράμματός μας είναι οι εκπαιδευόμενοι μας να είναι ικανοί στην επιλογή διαπραγματευτικής στρατηγικής που μεγιστοποιεί τις ωφέλειες ανάλογα με τις επικρατούσες συνθήκες.

Σύμφωνα με την καινοτόμο και βιωματική μέθοδό μας, οι εκπαιδευόμενοι μαθαίνουν να προσδιορίζουν ανά περίπτωση τους παράγοντες που επηρεάζουν τις διαπραγματευτικές τους σχέσεις και στη συνέχεια να διαμορφώνουν τις κατάλληλες διαπραγματευτικές συμπεριφορές.

Οφέλη από τη συμμετοχή στο Πρόγραμμα

- Σημαντική αύξηση του ποσοστού επιτυχημένων εκβάσεων κατά την επίλυση προβλημάτων και διαπραγματεύσεων.
- Εξοικονόμηση πολύτιμων δυνάμεων μέσα από μια συνολική διεύθυνση των παράλληλων (εργασιακών ή προσωπικών) συγκρούσεων.
- Ενίσχυση της ικανότητας επιχειρηματολογίας και βελτίωση της ικανότητα ενεργητικής ακρόασης και επικοινωνίας.
- Διάγνωση και ανάπτυξη συμπεριφορών βάσει ανάλυσης των ψυχολογικών παραμέτρων των μερών.
- Βελτίωση της ικανότητας λήψης απόφασης σε καθεστώς αβεβαιότητας και έντασης.
- Εφαρμογή κατάλληλων στρατηγικών διαπραγμάτευσης ανάλογα με τις επικρατούσες συνθήκες (π.χ., οικονομικές, νομικές, πολιτισμικές).
- Αποτελεσματική χρησιμοποίηση μιας ευρείας γκάμας διαπραγματευτικών τακτικών και των αντιμέτρων τους.
- Μείωση της έντασης που προκαλείται από μία σύγκρουση στο χώρο εργασίας.

“ Οι ανάγκες για το γνωστικό αντικείμενο των διαπραγματεύσεων δεν καλύπτονται από κανένα Ελληνικό Πανεπιστήμιο, ενώ στις Η.Π.Α. και την Ευρώπη οι ανάγκες αυτές καλύπτονται από 80 και 15 Πανεπιστήμια αντίστοιχα. ”

Διάρκεια Προγράμματος

Το Πρόγραμμα διαρκεί ένα (1) ακαδημαϊκό έτος (300 διδακτικές ώρες, μαζί με την Τελική Εργασία - DIN Project). Οι εισηγήσεις ξεκινούν περί τα μέσα Οκτώβρη και ολοκληρώνονται, με την παρουσίαση της τελικής εργασίας, τον Σεπτέμβριο του επόμενου έτους.

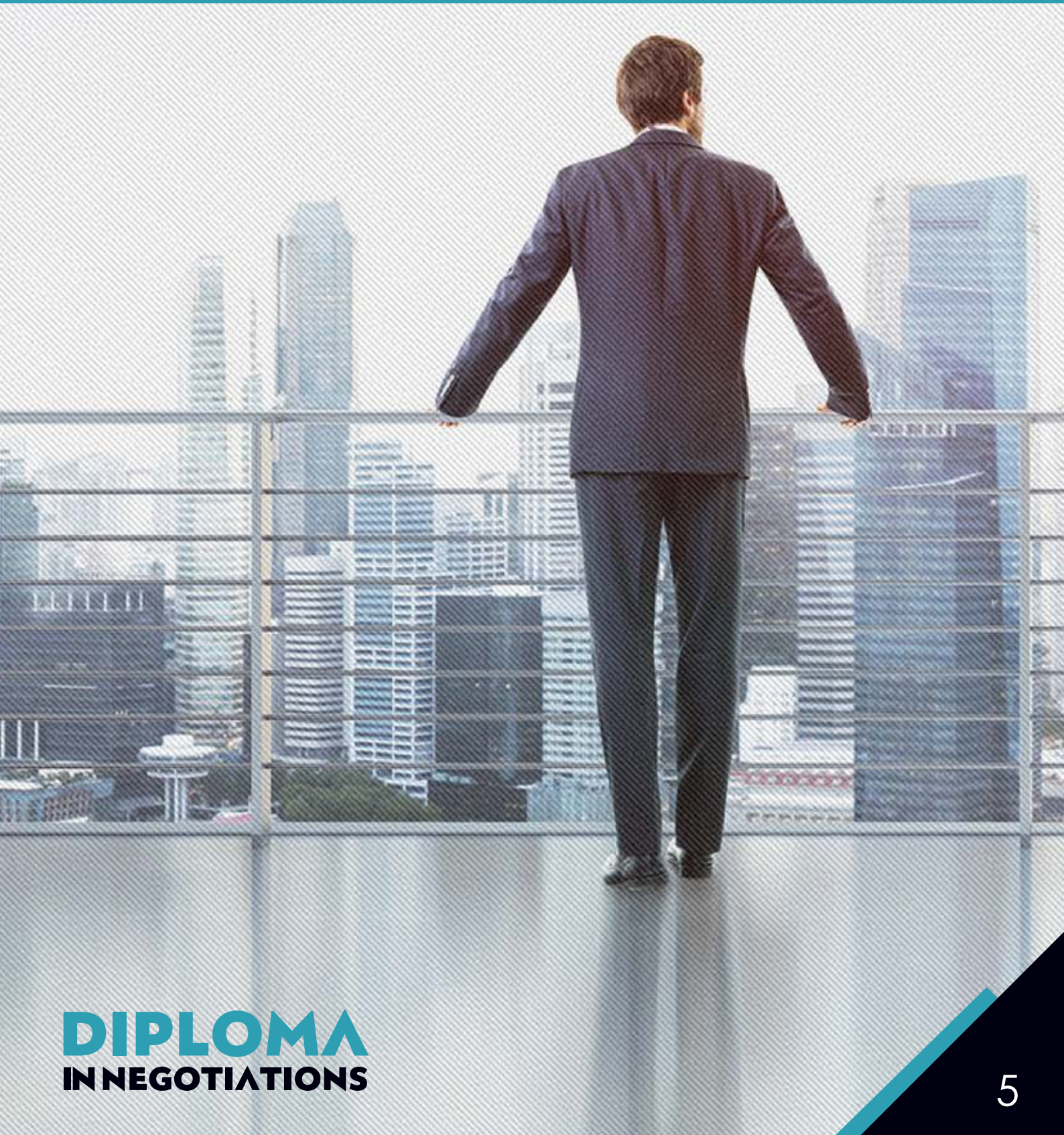
Χορήγηση Πιστοποιητικών & Παραρτήματος Διπλώματος 60 ECTS

Στους επιτυχόντες, χορηγείται Πιστοποιητικό Επαγγελματικής Κατάρτισης συνοδευόμενο από Παράρτημα Διπλώματος (Diploma Supplement) 60 Διδακτικών Μονάδων (60 ECTS), όπου αναγράφεται ο τρόπος παρακολούθησης του Προγράμματος (δια ζώσης ή εξ' αποστάσεως) και η αναλυτική επίδοση στα μαθήματα.



Χορήγηση Παραρτήματος Διπλώματος 60 ECTS

Η Επιτροπή Διαχείρισης του Ειδικού Λογαριασμού Κονδυλίων Έρευνας (ΕΛΚΕ) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, κατόπιν σχετικής απόφασης της Γενικής Συνέλευσης Ειδικής Σύγκλησης (ΓΣΕΣ) του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, από την 1η Ιουλίου του 2015, αποφάσισε την έγκριση της δυνατότητας χορήγησης Παραρτήματος Διπλώματος (Diploma Supplement) 60 Διδακτικών Μονάδων (ECTS) για το μονοετές Πρόγραμμα Diploma In Negotiations.



- Συνολικά 41 εκπαιδευτικές ενότητες & βιωματικές ασκήσεις.
- Κάθε θεματική ενότητα διαρκεί τουλάχιστον 4 ώρες.
- 15 Εισηγητές (μείγμα Πανεπιστημιακών & επαγγελματιών της αγοράς) από 10 διαφορετικούς οργανισμούς.
- Βιωματική εκπαίδευση: Συμμετοχή σε ασκήσεις προσομοίωσης διαβαθμισμένης δυσκολίας.
- Μαθαίνοντας από την πράξη: Οι εκπαιδευτές μαζί με τους συμμετέχοντες συζητούν μελέτες περίπτωσης (case studies) μέσα από την εμπειρία των εκπαιδευομένων και αναπτύσσουν από κοινού αποτελεσματικές στρατηγικές διαπραγμάτευσης.
- Συμμετοχή στο Βήμα των Διαπραγματεύσεων όπου καταξιωμένα στελέχη από την αγορά συζητούν διάφορα θέματα διαπραγμάτευσης.
- Συμμετοχή ομάδων σπουδαστών σε Παγκόσμιους Διαγωνισμούς Διαπραγμάτευσης.
- Δυνατότητα mentoring σε ατομικό/ομαδικό επίπεδο
- Διεξαγωγή διαπραγματευτικών ασκήσεων με άλλα εκπαιδευτικά ιδρύματα της Ελλάδας & του εξωτερικού.

Διάρκεια: Ένα (1) ακαδημαϊκό έτος

Τόπος διεξαγωγής: ΚΕΚ ΟΠΑ

Συχνότητα: 2 μέρες/εβδομάδα

Ώρες: 18:00 – 21:30

Κύκλος σπουδών: Οκτώβριος - Σεπτέμβριος

Δίδακτρα: 3.000 ευρώ

(δυνατότητα επιδότησης ΛΑΕΚ)

Τρόποι παρακολούθησης

- Εκπαίδευση μέσω video, διαφανειών, quiz, πρόσθετου υλικού, και διαδραστικών ασκήσεων.
- Ευέλικτη παρακολούθηση (1 ενότητα/εβδομάδα) από οποιαδήποτε συσκευή ή μέρος της Ελλάδας χωρίς να απαιτείται η φυσική παρουσία του σπουδαστή.
- Έλεγχος της γνώσης που αποκτήθηκε και συνεχής αξιολόγηση της ποιότητας του προγράμματος από τους σπουδαστές.
- 34 εκπαιδευτικές ενότητες και 7 βιωματικές ασκήσεις μέσω τηλεδιάσκεψης.
- 15 Εισηγητές (μείγμα Πανεπιστημιακών & επαγγελματιών της αγοράς) από 10 διαφορετικούς οργανισμούς.
- Din Project: Report 3.000 λέξεων με σκοπό την ανάλυση και μοντελοποίηση πραγματικών εργασιακών διαπραγματεύσεων.
- Βιωματική εκπαίδευση: Πραγματοποίηση διαπραγματευτικών προσομοιώσεων, μέσω εφαρμογής τηλεδιάσκεψης
- Διεξαγωγή διαπραγματευτικών ασκήσεων με άλλα εκπαιδευτικά ιδρύματα της Ελλάδας & του εξωτερικού.

Διάρκεια: Ένα (1) ακαδημαϊκό έτος

Τρόπος παρακολούθησης: Μέσω ειδικά διαμορφωμένης ηλεκτρονικής πλατφόρμας εξ' αποστάσεως εκπαίδευσης

Κύκλος σπουδών: Οκτώβριος - Σεπτέμβριος

Δίδακτρα: 1.800 ευρώ

Σε ποιους απευθύνεται



Το Πρόγραμμα απευθύνεται σε:

- Στελέχη Επιχειρήσεων
- Επαγγελματίες (δικηγόρους, ασφαλιστές, μεσίτες κτλ.)
- Στελέχη Οργανισμών Δημοσίου
- Αξιωματικούς ΕΛ.ΑΣ./Ενόπλων Δυνάμεων/Σωμάτων Ασφαλείας κτλ.

Καθένας από τους παραπάνω υποψήφιους έχει τη δυνατότητα, μέσω του Προγράμματος, να καλύψει τις ανάγκες του για γνώσεις διαπραγματεύσεων, είτε γενικής φύσεως, είτε πιο εξειδικευμένες, ανάλογα με το επάγγελμα (λ.χ., εξωδικαστική διαμεσολάβηση, διαπραγματεύσεις συγχωνεύσεων-εξαγωγών, διαπραγματεύσεις ναύλων, ασφαλιστικές διαμεσολαβήσεις, διαπραγματεύσεις κρίσεων της Αστυνομίας κτλ.).





ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΔΙΑ ΖΩΣΗΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΚΥΡΙΩΣ ΣΕ:

- Όσους ζουν και εργάζονται εντός του Λεκανοπεδίου Αττικής
- Όσους έχουν τη δυνατότητα να παρευρίσκονται στις εισηγήσεις του Προγράμματος τις καθορισμένες ημέρες και ώρες (Τρίτη & Πέμπτη, 18:00-21:30)

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΞ' ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΚΥΡΙΩΣ ΣΕ:

- Όσους ζουν και εργάζονται εκτός του Λεκανοπεδίου Αττικής
- Όσους έχουν ιδιαίτερα περιορισμένο διαθέσιμο χρόνο

Σημαντική σημείωση: Για όσους επιθυμούν να παρακολουθήσουν το Εξ' αποστάσεως Πρόγραμμα, αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση η καλή γνώση χρήσης υπολογιστή και διαδικτύου.



ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΗΜΜΕΤΟΧΗΣ

Υποχρεωτική:

- Πτυχίο ανώτατης εκπαίδευσης ΑΕΙ/ΤΕΙ ή Τίτλος Τυπικής Ανώτατης Εκπαίδευσης ή ισότιμο της αλλοδαπής, συνοδευόμενο από Επικύρωση ΔΟΑΤΑΠ.

Συνεκτιμώμενα στοιχεία:

- Επαγγελματική προϋπηρεσία (για δικηγόρους, στην προϋπηρεσία προσμετράται και η περίοδος άσκησης δικηγορίας)
- Γνώση Αγγλικής Γλώσσας

ΘΕΜΑΤΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ

Εισαγωγή στη Στρατηγική των & Λήψη αποφάσεων

Εισαγωγή στη στρατηγική οπτική των διαπραγματεύσεων, ανάλυση της φιλοσοφίας του μοντέλου διαπραγμάτευσης “Μόνος εναντίον όλων”.

Ανάπτυξη Διαπραγματευτικών Στρατηγικών

Αξιολόγηση των συνεπειών από την επιλογή διαπραγματευτικής στρατηγικής και ανάλυση του τρόπου επιλογής στρατηγικών για την διαχείριση των παράλληλων συγκρούσεων που εμπλέκεται ένα άτομο.

Τακτικές Διαπραγμάτευσης

Ανάλυση και πρακτική εφαρμογή διαπραγματευτικών τακτικών για την αλλαγή των συσχετισμών δύναμης αλλά και χρήση αντιμέτρων για την αντιμετώπισή τους.

Ρητορική τέχνη στις Διαπραγματεύσεις

Εισαγωγή στις βασικές αρχές της ρητορικής και ανάπτυξη της δεξιότητας για αποτελεσματική προφορική επικοινωνία.

Υποκριτική στις Διαπραγματεύσεις

Εισαγωγή στην τέχνη της υποκριτικής και εκπαίδευση στη χρήση των κατάλληλων λέξεων και συναισθημάτων κατά τη διάρκεια μιας διαπραγμάτευσης.

Βασικές Διαπραγματευτικές Προσεγγίσεις

Παρουσίαση βασικών διαπραγματευτικών εννοιών, ανάλυση των συστατικών μερών και διαδικασίας μίας διαπραγμάτευσης, και προετοιμασία με έμφαση στις διαπραγματεύσεις ενδιαφερόντων βάσει ενδιαφερόντων.

Ανάλυση συγκρούσεων & εναλλακτικοί τρόποι διαχείρισης

Ανάλυση της σχέσης μεταξύ σύγκρουσης και διαπραγμάτευσης, προσδιορισμός των πηγών και συνεπειών της σύγκρουσης και ανάλυση βασικών κανόνων για τη διαχείριση μεμονωμένων συγκρούσεων.

Ψυχολογία & Κοινωνική Ψυχολογία

Εισαγωγή στις βασικές αρχές της ψυχολογίας, οι οποίες εξηγούν τους παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν τη διαδικασία της διαπραγμάτευσης, καθώς και ειδικές θεωρίες της κοινωνικής ψυχολογίας που αφορούν τη δικαιοσύνη, την πειθώ, τα συναισθήματα, τις ανθρώπινες σχέσεις και την ισχύ.



Αρχιτεκτονική των Συγκρούσεων

Εκπαίδευση πάνω στον προσδιορισμό του προϋπολογισμού των δυνάμεων, ώστε ο κάθε εκπαιδευόμενος να μπορεί να δημιουργήσει την αρχιτεκτονική των συγκρούσεών του, καθώς και αυτή των υπόλοιπων εμπλεκομένων μερών.

Stress Management

Κατανόηση της φύσης του άγχους και της επίδρασής του σε σημαντικές δραστηριότητες, όπως η λήψη αποφάσεων ή η συγκέντρωση στο στόχο. Πρακτική εκπαίδευση σε στρατηγικές και τεχνικές διαχείρισης του στρες.

Διαπραγματευτικές Συνθήκες

Ανάλυση της επίδρασης του περιβάλλοντος στη διαμόρφωση των συνθηκών, που περιορίζουν τη διαπραγματευτική δύναμη και τις στρατηγικές των μερών. Στην ενότητα αυτή, γίνεται εκτενής αναφορά στο πώς οι πολιτικές, οικονομικές, νομικές και πολιτισμικές συνθήκες διαμορφώνουν τη διαπραγματευτική σκακιέρα, επηρεάζοντας τις διαπραγματευτικές συμπεριφορές.

Λήψη & πραγματοποίηση στρατηγικών αποφάσεων

Ανάλυση των απαιτήσεων σε διαπραγματεύσεις στρατηγικού χαρακτήρα από το εταιρικό έως και το προσωπικό επίπεδο.

Ασύμμετρες Διαπραγματεύσεις

Εισαγωγή των συμμετεχόντων στις διαπραγματεύσεις κρίσεων, των οποίων διακύβευμα αποτελεί η ζωή και η σωματική ακεραιότητα των εμπλεκόμενων ατόμων.

Ψυχιατρική στις διαπραγματεύσεις

Παρουσίαση τρόπων για την αντιμετώπιση δύσκολων προσωπικοτήτων στις διαπραγματεύσεις, που οδηγούν σε ασύμβατες συμπεριφορές.

Ηγεσία & Διαπραγματεύσεις

Ανάδειξη των ηγετικών χαρακτηριστικών, που επιδρούν καταλυτικά σε διαπραγματεύσεις συμφερόντων.

Διαμεσολάβηση

Ανάλυση του νέου θεσμού της Διαμεσολάβησης που εισήχθη στην Ελλάδα με το ν. 3898/2010 και εκπαίδευση στις τεχνικές διαμεσολάβησης.

DIN PROJECT

Δημιουργία μιας ολοκληρωμένης άσκησης διαπραγματευτικής προσομοίωσης ή εκπόνηση ενός case study. Το DIN Project συμβάλλει στην πρακτική αξιοποίηση της γνώσης που αποκτήθηκε και αποτελεί την τελική εργασία του Προγράμματος.

Ασκήσεις διαπραγματεύσεων

Βιωματική εκπαίδευση:

Συμμετοχή σε ασκήσεις προσομοίωσης (role plays), όπου ο εκπαιδευόμενος προσπαθεί να προστατεύσει τα συμφέροντα του ρόλου που του έχει ανατεθεί, με βάση τις γνώσεις που έχει αποκομίσει από το πρόγραμμα καθώς και με βάση την εμπειρία που αποκομίζει μετά από την κάθε διεξαγωγή άσκησης

Μαθαίνοντας από την πράξη:

Οι εκπαιδευτές συζητούν μελέτες περίπτωσης (case studies) μέσα από την εμπειρία των εκπαιδευομένων και αναλύουν τις μεταβλητές που επηρεάζουν το πρόβλημα ώστε να αναπτυχθούν αποτελεσματικές στρατηγικές διαπραγμάτευσης.

Ενίσχυση ομαδικότητας:

Οι συμμετέχοντες συμμετέχουν σε ομαδικές δραστηριότητες, συζητούν και ανταλλάσσουν απόψεις για την ανάπτυξη βέλτιστων διαπραγματευτικών λύσεων σε διάφορα προβλήματα της εργασιακής τους καθημερινότητας.



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΙΤΕ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΕΙΔΙΚΟΥΣ

ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΣ Ανδρέας
Πρόεδρος του Τμήματος ΟΔΕ του ΟΠΑ,
Καθηγητής ΟΠΑ,
Επιστημονικός υπεύθυνος DIN

ΜΠΟΥΡΑΝΤΑΣ Δημήτριος
Καθηγητής ΟΠΑ

ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Βασίλειος
Καθηγητής ΟΠΑ

ΚΑΠΟΥΤΣΗΣ Ηλίας
Μεταδιδακτορικός Υπότροφος ΟΠΑ

ΚΑΡΑΔΗΜΑΣ Ευάγγελος
Αναπληρωτής Καθηγητής Πανεπιστημίου Κρήτης

ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΚΟΠΟΥΛΟΣ Ανδρέας
Υποστράτηγος ΕΛ.ΑΣ. Ε.Α,
Σύμβουλος Ασφαλείας,
Διαχείρισης Κρίσεων & Διαπραγματεύσεων

ΚΑΝΕΛΛΑΚΗΣ Κωνσταντίνος
Δρ. Ψυχιατρικής,
Καθηγητής του Τμήματος Ψυχολογίας
στο Αμερικανικό Κολλέγιο Ελλάδας

ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΥ Ευγενία

Δικηγόρος LL.M,
Νομική Σύμβουλος
& Διαπιστευμένη Διαμεσολαβήτρια

ΣΚΛΑΒΟΥΝΟΣ Αριστοτέλης

Διδάκτωρ Πανεπιστημίου Humboldt,
Οικονομολόγος,
Σύμβουλος επιχειρήσεων

ΠΑΝΤΕΛΙΔΗ Ειρήνη

Διδάκτωρ Ψυχολογίας

ΔΟΚΑ Μαρία

Διδάκτωρ,
Δικηγόρος Νομικής Υπηρεσίας Τράπεζας Ελλάδος

ΠΟΛΥΧΡΟΝΙΔΗΣ Μανώλης

Εκπαιδευτής Ρητορικής Τέχνης

ΓΕΩΓΛΕΡΗΣ Γεώργιος

Ηθοποιός

ΜΠΛΑΤΣΟΣ Ιωάννης

Διδάκτωρ ΟΔΕ/ΟΠΑ

ΤΣΑΓΚΛΗΣ Χρήστος

Υπ. Διδάκτωρ ΟΔΕ/ΟΠΑ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΑΘΗΝΩΝ



ATHENS UNIVERSITY
OF ECONOMICS
AND BUSINESS

**DIPLOMA
IN NEGOTIATIONS**

ΚΑΝΤΕ ΑΙΤΗΣΗ ΤΩΡΑ

ΚΑΙ ΜΠΕΙΤΕ ΣΤΟ ΜΑΓΙΚΟ ΚΟΣΜΟ
ΤΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ

Επισκεφθείτε την ιστοσελίδα μας για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το Diploma In Negotiations, τη διαδικασία αιτήσεων και επιλογής υποψηφίων.

Υποβάλλετε την αίτησή σας σήμερα!

Η αξιολόγηση των αιτήσεων είναι συνεχής, έτσι ώστε να επιτυγχάνεται η άμεση ενημέρωσή σας σχετικά με την πορεία της αίτησής σας.



W: www.din.aueb.gr

E: din@aueb.gr

Τηλ: 210 8203708

Υπεύθυνος ΚΕΚ/ΟΠΑ:

Πέτρος Καλκάνης
petrosk@aueb.gr, 210 8203914

Υπεύθυνοι επικοινωνίας ΚΕΚ/ΟΠΑ:

Ελένη Γεωργαντζή | 210 8203709
Νεκταρία Λυκούρη | 210 8203912