



# Δια Βίου Μάθηση

## Σεμινάρια Φθινόπωρο 2011

ΤΙΤΛΟΣ:

ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΣΤΕΛΕΧΗ – VBN2800

### ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ / ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η επικρατούσα οικονομική δυσπραγία, ύφεση, καθώς και οι προβλεπόμενες δυσκολίες στο χώρο της οικονομίας καθιστούν τη διαδικασία και τις διεργασίες των διαπραγματεύσεων στον τραπεζικό χώρο ένα εξαιρετικά δύσκολο καθήκον στην καθημερινή εργασία το οποίο όμως πρέπει να αποτελέσει ένα πολύτιμο εργαλείο για τη διασφάλιση των συμφερόντων όλων των μερών με τον καλύτερο δυνατό τρόπο και ασφάλεια. Το αρνητικό κλίμα που επικρατεί επιτείνει ακόμη περισσότερο τη δυσκολία των συναλλαγών και της επικοινωνίας και απαιτούνται πλέον ιδιαίτερα προσόντα στο χειρισμό / διαπραγμάτευση των καταστάσεων. Το πρόγραμμα / εργαστήριο εφοδιάζει τα στελέχη των τραπεζών με τις κατάλληλες τεχνικές και με πρακτικές εφαρμογές ώστε να επιτυγχάνουν το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα.

### ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ / ΕΝΟΤΗΤΕΣ

- ✓ Εισαγωγή στην θεωρία διαπραγματεύσεων των συναλλαγών
- ✓ Στόχοι του προγράμματος
- ✓ Βασικές αρχές διαπραγματεύσεων στον τραπεζικό χώρο υπό το κράτος ύφεσης και οικονομικής στενότητας
- ✓ Η διαπραγμάτευση του ρόλου του τραπεζικού στελέχους ως λειτουργού
- ✓ Η διαπραγμάτευση του ρόλου του στελέχους
- ✓ Η στρατηγική των τραπεζικών διαπραγματεύσεων
- ✓ Η τακτική/κές των τραπεζικών διαπραγματεύσεων
- ✓ Επίδραση στη νοοτροπία του ατόμου από το περιβάλλον στις διαπραγματεύσεις
- ✓ Συχνά προβλήματα / εμπόδια και χειρισμός προβλημάτων
- ✓ Εργασία σε επιλεγμένη – μια περίπτωση για κάθε μετέχοντα – (σχεδιασμός, δόμηση και υλοποίηση)
- ✓ Κριτική, σχολιασμός, συμπεράσματα

Συμπεριλαμβάνονται ατομικά και ομαδικά ψυχοκαταγραφικά εργαλεία (assessment instruments), όπως και σπουδές περιπτώσεων (case studies).

### ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε τραπεζικά στελέχη και σε στελέχη που παρέχουν παρεμφερείς λειτουργίες τα οποία καλούνται να διασφαλίζουν με το σωστό τρόπο τα συμφέροντα των επιχειρήσεων και των συναλλασσομένων πελατών. Επειδή όμως αποτελούν το «πρόσωπο» της τράπεζας προς τον έξω επιχειρηματικό κόσμο, είναι απαραίτητο να φροντίζουν την εικόνα της επιχείρησης και να την προβάλλουν με τη συμπεριφορά τους και τους διάφορους χειρισμούς που χαρακτηρίζουν το σωστό τραπεζικό λειτουργό. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε όλα τα στελέχη της ιεραρχίας που συναλλάσσονται με το κοινό.

### ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ

**Δημήτρης Κ. Τσίτος:** Διετέλεσε για περισσότερα από 20 χρόνια στέλεχος σε πολυεθνική εταιρεία πετρελαίων σε διάφορες θέσεις (Διεύθυνση Πωλήσεων, Διαφημίσεων και Προωθήσεως Πωλήσεων, Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού). Εργάστηκε στις Η.Π.Α., την Ευρώπη, τη Μέση Ανατολή, τις Βαλκανικές χώρες και την Αφρική. Η εμπειρία του, ως practitioner, υπερβαίνει τις 23.000 ώρες. Έχει διδάξει σε τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα εξειδικευμένα θέματα τραπεζικού μάνατζμεντ και διαπραγματεύσεων για αρκετά χρόνια.

Διαθέτει μεγάλη εμπειρία από το 1977 σε προγράμματα εξειδικευμένης επαγγελματικής κατάρτισης σε επιχειρήσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό σε θέματα Management, Personal Coaching & Consulting, Human Resources Development και Niche Marketing.

Συμμετείχε στην ομάδα μελέτης και έρευνας για το μοντέλο "Η **Σύνολος** Προσέγγιση στην Ανάπτυξη του Ανθρώπινου Δυναμικού". Είναι συγγραφέας βιβλίων σε θέματα Μάνατζμεντ και Διαπραγματεύσεων. Το πλέον πρόσφατο βιβλίο του, στην ελληνική και αγγλική, τιτλοφορείται «Ανάλεκτα Διαπραγματεύσεων / Negotiations Analects».