



INDEPENDENT
STUDIES
OF SCIENCE
& TECHNOLOGY



Online Diploma in

NEGOTIATION SKILLS



Certified by ACTA

SKILLBOX
E-LEARNING EDUCATION



Πιστοποιημένη πλατφόρμα e-learning εκπαίδευσης κατά το πρότυπο **QTL** της **ACTA**
Τεχνολογικός Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης



ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Διαπραγματευόμαστε για τα πάντα! Από τη στιγμή που θα ξυπνήσουμε ως τη στιγμή που θα κλείσουμε τα μάτια μας τη νύχτα διαπραγματευόμαστε για πράγματα που έχουν μεγαλύτερη ή μικρότερη αξία με τους γονείς μας, με τα μέλη της οικογένειάς μας, με τους συναδέλφους μας. Η διαδικασία της διαπραγμάτευσης έχει συγκεκριμένη δομή. Είναι μια διεργασία για την οποία χρειάζονται συγκεκριμένες δεξιότητες και τεχνικές. Στον κόσμο των επιχειρήσεων, οι διαπραγματεύσεις μπορούν να βοηθήσουν στην επίτευξη κερδοφόρων συνεργασιών και στη δημιουργία δυνατών πελατειακών σχέσεων..

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΟΔΗΓΟΥ

1. Συνεργασία Skillbox.gr και IST College

2. Παρουσίαση του εκπαιδευτικού προγράμματος του IST College «Negotiation Skills» - Advanced Certified Course by ACTA

2.1 Σε ποιους απευθύνεται

2.2 Τι θα μάθω

2.3 Θεματικές ενότητες

2.4 Εισηγήτρια σεμιναρίου

3. Τρόπος παρακολούθησης

3.1 Εισαγωγή στην πλατφόρμα του Skillbox

3.2 Αναλυτικό χρονοδιάγραμμα εκπαιδευτικού προγράμματος

3.2.1 Πίνακας online μαθημάτων

3.3 Forum

3.4 Facebook Alumni Group

4. Πιστοποίηση - ACTA Advanced

4.1 Περιγραφή Πιστοποίησης & Βεβαίωση συμμετοχής

5. Ολοκλήρωση του προγράμματος

5.1 Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος

6. Συχνές ερωτήσεις

1. Συνεργασία Skillbox.gr και IST College

Το Skillbox.gr συνεργάζεται με το IST College και παρέχει τα εκπαιδευτικά εργαλεία και την πλατφόρμα για τη δημιουργία μιας εξολοκλήρου online εκπαιδευτικής εμπειρίας με την υπογραφή του Κολλεγίου. Όλο το προσφερόμενο υλικό έχει δημιουργηθεί από στελέχη της αγοράς που συνεργάζονται με το IST College και παρέχεται μέσω της πλατφόρμας του Skillbox.gr για πρώτη φορά.

Το IST College και η Σχολή ΣΒΙΕ αποτελούν εδώ και 50 χρόνια κορυφαία επιλογή στον χώρο της ιδιωτικής εκπαίδευσης στην Ελλάδα. Σήμερα είναι ένα πολυδύναμο και πολυεπίπεδο ίδρυμα αναγνωρισμένο από το Ελληνικό Υπουργείο Παιδείας, με άδειες λειτουργίας για Κολλέγιο, Ινστιτούτο Επαγγελματικής Κατάρτισης (Ι.Ε.Κ.) και Κέντρο Δια Βίου Μάθησης.

2.1 Σε ποιους απευθύνεται το Diploma «Negotiation Skills»

Το σεμινάριο είναι ιδανικό για όσους επιθυμούν να βελτιώσουν τις διαπραγματευτικές τους ικανότητες, θέλουν να εξοικειωθούν με τρόπους πειθούς και ανάλυσης της σκέψης του πελάτη με στόχο να κλείσουν συμφωνίες προς όφελος της επιχείρησής τους. Συγκεκριμένα, το σεμινάριο απευθύνεται:

- Σε στελέχη επιχειρήσεων ιδιωτικού και δημοσίου τομέα, ο ρόλος των οποίων περιλαμβάνει τη διεξαγωγή διαπραγματεύσεων, εντός ή/και εκτός του οργανισμού,
- Σε στελέχη και υπευθύνους των τμημάτων HR, πωλήσεων, marketing, εξαγωγών, εφοδιαστικής αλυσίδας
- Σε δικηγόρους
- Σε όσους επιθυμούν να ενημερωθούν για τη διαδικασία της διαπραγμάτευσης

2.2 Τι θα μάθω

Σκοπός του Online Diploma in «Negotiation Skills» είναι να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να βελτιώσουν τις διαπραγματευτικές τους ικανότητες, την πειθώ τους, την κατανόηση των άλλων και την αποτελεσματικότητά τους, εξετάζοντας και κατανοώντας τους παράγοντες που επηρεάζουν τη διαδικασία και το αποτέλεσμα της διαπραγμάτευσης. Θα σας βοηθήσει να γνωρίσετε και να αξιοποιήσετε τις πιο σύγχρονες τεχνικές διαπραγμάτευσης και επιχειρηματικής επικοινωνίας.

Ολοκληρώνοντας το Diploma «Diploma in «Negotiation Skills» του IST College, θα γνωρίζετε:

- Πώς να διεξάγετε επαγγελματικές και πειθαρχημένες διαπραγματεύσεις
- Πώς να αντιλαμβάνεστε τον τύπο συμπεριφοράς του άλλου
- Πώς να κατανοείτε τις σκέψεις και πως να επηρεάζετε, πείθετε ευκολότερα τους άλλους
- Πώς να εξακριβώνετε τις παγίδες και τακτικές
- Πώς να οργανώνετε, προετοιμάζετε, διεξάγετε επικερδείς διαπραγματεύσεις
- Πως μπορείτε να βελτιώσετε το στυλ διαπραγμάτευσης που ακολουθείτε

- Πώς να κατανοείτε το στυλ διαπραγμάτευσης του άλλου
- Πώς να έχετε καλά αποτελέσματα στις διαπραγματεύσεις σας

2.3 Θεματικές ενότητες

Στο Online Diploma in «Negotiation Skills» θα αναλυθούν ενδελεχώς οι παρακάτω θεματικές ενότητες:

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΙΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

- 1.1 Τι είναι διαπραγμάτευση
- 1.2 Τι δεν είναι διαπραγμάτευση
- 1.3 Ποια είναι η έννοια της διαπραγμάτευσης
- 1.4 Ποιο είναι το περιεχόμενο της διαπραγμάτευσης
- 1.5 Η μέθοδος της διαπραγμάτευσης
- 1.6 Πως ξεκινάει μια καλή διαπραγμάτευση
- 1.7 Συμβουλές για την ανάπτυξη μιας στρατηγικής διαπραγμάτευσης
- 1.8 Τακτικές διαπραγμάτευσης που έχουν αποτέλεσμα
- 1.9 Δημιουργείτε αξία σε μια διαπραγμάτευση
- 1.10 Διαδικασία διαπραγμάτευσης
- 1.11 Ποια είναι τα δύο σημαντικά σημεία της διαπραγμάτευσης
- 1.12 Η διαπραγματευτική προσωπικότητα του πελάτη
- 1.13 Η τακτική της διαπραγμάτευσης
- 1.14 Χειρισμός Αντιρρήσεων
- 1.15 Διαχείριση Χρόνου - Time Management
- 1.16 Αποτελεσματικός διαπραγματευτής
- 1.17 10 συμβουλές για σωστή διαπραγματευτική συμπεριφορά
- 1.18 Το stress & το άγχος
- 1.19 Διαχείριση του άγχους και της αναβλητικότητας
- 1.20 9 συνηθισμένα λάθη στην διαπραγματευτική διαδικασία

2. ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ ΣΤΙΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

- 2.1 Θέσεις - Συμφέροντα
- 2.2 Η πρόκληση της επικοινωνίας
- 2.3 Ένας καλός διαπραγματευτής πρέπει να είναι και καλός στην επικοινωνία.
- 2.4 Άσκηση

- 2.5 Ενεργητική Ακρόαση
- 2.6 Ένας καλός διαπραγματευτής ακούει ενεργητικά
- 2.7 Άσκηση
- 2.8 Ενσυναίσθηση και διαπραγμάτευση
- 2.9 Άσκηση
- 2.10 Ενσυνειδητότητα και διαπραγμάτευση
- 2.11 Αποτελεσματικές ερωτήσεις στην διαπραγμάτευση

3. ΑΞΙΕΣ - ΠΕΠΟΙΘΗΣΕΙΣ - ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΑ

- 3.1 Αξίες
- 3.2 Πεποιθήσεις
- 3.3 Συναισθήματα

4. ΠΕΙΘΩ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΑ

- 4.1 Η σημασία της Πειθούς
- 4.2 Ο κανόνας 90/10
- 4.3 Ο νόμος του Pareto

5. ΣΤΑΔΙΑ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ - ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ

- 5.1 Α' Στάδια διαπραγμάτευσης
- 5.2 Προετοιμασία
- 5.3 Συζήτηση
- 5.4 Ανταλλαγές
- 5.5 Κλείσιμο Συμφωνίας
- 5.6 Εκτέλεση
- 5.7 Β' Στρατηγικές διαπραγμάτευσης
- 5.8 Ανταγωνιστική
- 5.9 Αποφυγής
- 5.10 Διευκόλυνσης
- 5.11 Συνεργασίας
- 5.12 Συμβιβασμός

6. ΣΤΟΧΟΙ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ

- 6.1 Πως θέτουμε στόχους
- 6.2 Μοντέλο "S.M.A.R.T." - Άσκηση

7. ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΚΑΙ ΤΥΠΟΙ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ

- 7.1 Διαπραγμάτευση και τύποι συμπεριφοράς
- 7.2 Ανάλυση των 4 τύπων συμπεριφοράς και ο ρόλος τους στην διαπραγμάτευση

8. ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ

- 8.1 Γλώσσα του σώματος και διαπραγμάτευση
- 8.2 “Ακούμε” πέρα από τις λέξεις
- 8.3 Τι μας λέει ο τόνος της φωνής
- 8.4 Το βλέμμα, οι κινήσεις και η στάση του σώματος λένε πολλά περισσότερα από τις λέξεις

9. B.A.T.N.A

- 9.1 Τι επιλογές έχω εάν τελικά δεν κλείσει η συμφωνία
- 9.2 Εναλλακτικές λύσεις

10. ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

- 10.1 Project - Εργασία
- 10.2 Χρήσιμες συμβουλές για το Project - Εργασία
- 10.3 Αξιολόγηση Σεμιναρίου
- 10.4 Test αξιολόγησης - Βεβαίωση συμμετοχής Acta Advanced Certification

Στο τέλος κάθε εβδομάδας υπάρχει μια σύντομη προαιρετική αξιολόγηση, ενώ θα δοθούν και ebooks με υλικό από το σεμινάριο.

2.4.1 Εισηγήτρια σεμιναρίου

Κωνσταντία Πάλλα

Κοινωνιολόγος, Associate Certified Coach (ACC - ICF), Business & Life Coach, Σύμβουλος Προσωπικής & Επαγγελματικής Ανάπτυξης

Είμαι Κοινωνιολόγος, Associate Certified Coach (ACC - ICF), Business & Life Coach, Σύμβουλος Προσωπικής και Επαγγελματικής ανάπτυξης.

Πρόεδρος του International Coaching Federation Greece, για το έτος 2020.

Ιδρύτρια της εταιρίας Feel the Flow - Greece, η οποία δραστηριοποιείται στον χώρο του Coaching, Consulting και της Εκπαίδευσης Ενηλίκων, στελεχών και ιδιωτών.

Πιστοποιημένη Εκπαιδύτρια Ενηλίκων από τον ΕΟΠΠΕΠ. Εκπαιδύτρια σε θέματα Coaching, Soft Skills, Εργασιακά, Stress Management, Οργανωσιακής Συμπεριφοράς, Διαπραγματεύσεις, Time Management, Συμβουλευτικής, Συναισθηματικής Νοημοσύνης, Επαγγελματικής Δεοντολογίας, Δίκαιο, Κοινωνιολογίας και Κοινωνικής Ψυχολογίας

Πιστοποιημένη Εκπαιδύτρια Ενηλίκων από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού Κύπρου (ΑΝΑΔ)

Έχω βοηθήσει στελέχη στην αποτελεσματική αντιμετώπιση των καθημερινών προκλήσεων, και στην επίτευξη των στόχων τους. Βοηθάω τους ανθρώπους να αναπτυχθούν και να ανθίσουν στον τομέα που τους ενδιαφέρει και αγαπούν. Να βρουν ικανοποίηση σε προσωπικό και επαγγελματικό επίπεδο.

Παρέχω υπηρεσίες Coaching σε προσωπικό και εταιρικό επίπεδο. (One to One Coaching, Group Coaching, Team Coaching).

Υποστηρίζω επιχειρηματίες και στελέχη να κάνουν το επόμενο βήμα στην επιχείρησή τους ή στην καριέρα τους, να αποκτήσουν ένα ξεκάθαρο όραμα για το πώς θα ήθελαν να είναι η προσωπική και επαγγελματική τους ζωή. και στην συνέχεια χρησιμοποιώ μια πολύ συγκεκριμένη διαδικασία για να μεταφράσουν αυτό το όραμα σε πραγματικότητα.

Βοηθάω τους ανθρώπους να εκπληρώσουν τα όνειρά τους!



3.1 Εισαγωγή στην πλατφόρμα του Skillbox

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΚΑΙ ΑΓΟΡΑ

Πριν προχωρήσετε στην αγορά του σεμιναρίου θα πρέπει να δημιουργήσετε λογαριασμό στο Skillbox. Πατήστε Εγγραφή πάνω δεξιά στην ιστοσελίδα του Skillbox και συμπληρώστε τα στοιχεία σας.

Αμέσως μετά τη συμπλήρωση των στοιχείων σας θα λάβετε ένα email το οποίο θα περιλαμβάνει ένα σύνδεσμο ενεργοποίησης του λογαριασμού σας. Πατήστε στο σύνδεσμο, ώστε να τον ενεργοποιήσετε και να ολοκληρώσετε τη διαδικασία εγγραφής.

Στη συνέχεια, μπορείτε να προβείτε στην αγορά πατώντας Αγορά Σεμιναρίου στη σελίδα του σεμιναρίου.

Μετά την αγορά του προγράμματος «Negotiation Skills», θα λάβετε όσο πλησιάζει η έναρξη ένα email καλωσορίσματος με βασικές οδηγίες για τον τρόπο παρακολούθησης.

Το σεμινάριο του IST COLLEGE διεξάγεται αποκλειστικά μέσω της e-learning πλατφόρμας του Skillbox. Δείτε παρακάτω αναλυτικές πληροφορίες αναφορικά με τον τρόπο διεξαγωγής του σεμιναρίου.

3.2 Χρονοδιάγραμμα εκπαιδευτικού προγράμματος

Η συνολική διάρκεια του σεμιναρίου είναι 4 εβδομάδες.

Κάθε εβδομάδα ξεκλειδώνει το 25% του υλικού. Σε κάθε ενότητα περιλαμβάνονται υποενότητες με βιντεομαθήματα με τον εισηγητή αλλά και υλικό προς ανάγνωση με τη μορφή γραπτού κειμένου.

Οι μαθητές μπορούν να τα παρακολουθήσουν όποτε αυτοί επιθυμούν μέσα στην εβδομάδα σύμφωνα με το δικό τους χρονοδιάγραμμα. Στο τέλος, οι μαθητές συμμετέχουν σε ένα online τεστ, το οποίο έχει ως σκοπό τον έλεγχο των γνώσεων που αποκόμισαν από την ύλη της εβδομάδας. Να σημειωθεί πως δεν χρειάζεται να απαντήσετε επιτυχώς σε όλες τις ερωτήσεις των mini αυτών test για να μεταβείτε στην επόμενη ενότητα, καθώς μοναδικός τους στόχος είναι να ελέγξετε οι ίδιοι αν έχετε αφομοιώσει τις γνώσεις.

Κατά τη διάρκεια των 4 εβδομάδων αλλά και αφού τελειώσει το πρόγραμμα, οι μαθητές μπορούν να χρησιμοποιούν το Forum του σεμιναρίου για να θέτουν τις ερωτήσεις τους στην Εισηγήτρια, στις οποίες θα απαντάει μέσα σε 72 ώρες. Ακόμη το υλικό δεν απενεργοποιείται. Έχετε πρόσβαση για τουλάχιστον δυο έτη. Συνεπώς, μπορείτε να ακολουθήσετε το δικό σας πρόγραμμα μελέτης εξ αρχής.

Στο τέλος του προγράμματος και για την απόκτηση της Advanced Βεβαίωσης από την ACTA - Τεχνοβλαστός του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, οι μαθητές θα πρέπει να περάσουν το τελικό test με βαθμολογία τουλάχιστον 60%. Μπορούν να επαναλάβουν όσες φορές επιθυμούν το test μέχρι να επιτύχουν. Σε περίπτωση που περάσετε το test η δυνατότητα επανάληψης απενεργοποιείται. Το τελικό σκορ δεν απεικονίζεται στη βεβαίωση που θα λάβετε.

Πίνακας online μαθημάτων

	ΜΑΘΗΜΑΤΑ & ΤΕΣΤ	SKILLBOX FORUM
1η εβδομάδα	Παρακολούθηση 1ης ενότητας	NAI
	Συμμετοχή στο τεστ αξιολόγησης στο τέλος της ενότητας	
2η εβδομάδα	Παρακολούθηση 2ης	NAI
	Συμμετοχή στο τεστ αξιολόγησης στο τέλος της ενότητας	
3η εβδομάδα	Παρακολούθηση 3ης ενότητας	NAI
	Συμμετοχή στο τεστ αξιολόγησης στο τέλος της ενότητας	
4η εβδομάδα	Παρακολούθηση 4ης ενότητας	NAI
	Συμμετοχή στο τεστ αξιολόγησης στο τέλος της ενότητας	
	Συμμετοχή στο τελικό test για την απόκτηση της Βεβαίωσης από την ACTA	
Από την 4η εβδομάδα και μετά	Η πρόσβαση σε όλες τις ενότητες του προγράμματος παραμένει ανοιχτή για να ξαναδούν όσες φορές επιθυμούν οι συμμετέχοντες τις ενότητες που τους ενδιαφέρουν	Ενεργό για ερωτήσεις

3.3 Forum

Κατά τη διάρκεια παρακολούθησης του Online Diploma «Negotiation Skills» - Advanced Certified Course by ACTA, θα μπορείτε να επικοινωνείτε απευθείας με την Εισηγήτρια μέσω ειδικού Forum. Εκεί, θα θέτετε τα ερωτήματά σας και τις απορίες που μπορεί να προκύψουν σχετικά με την εκπαίδευση και τα θέματα που παρουσιάζονται και η εισηγήτρια θα σας απαντάει εντός 72 ωρών. Όταν η απάντηση στο ερώτημά σας δημοσιεύεται στο Forum, θα λαμβάνετε ειδοποίηση μέσω email. Παράλληλα, θα βλέπετε όλες τις ερωτήσεις και τις απαντήσεις των υπόλοιπων μαθητών που έχουν δημοσιευτεί εκεί.



3.4 Facebook Alumni Community

Η παρακολούθηση του προγράμματος σας δίνει τη δυνατότητα να συμμετέχετε και στην κοινότητα του Skillbox στο Facebook που βρίσκονται οι απόφοιτοι όλων των προγραμμάτων. Εκεί, θα μπορείτε να μαθαίνετε νέα του φορέα, πληροφορίες για καινούρια προγράμματα, να διαβάζετε ενδιαφέροντα εκπαιδευτικά άρθρα. Παράλληλα, θα μπορείτε να δικτυωθείτε με τους υπόλοιπους αποφοίτους και να μοιραστείτε απόψεις και εκπαιδευτικά άρθρα που θεωρείτε σημαντικά. Η πρόσβαση στην κοινότητα παρέχεται αποκλειστικά στους σπουδαστές του Skillbox.



4. Πιστοποίηση - ACTA Advanced

Με την επιτυχή ολοκλήρωση του Test Αξιολόγησης στο τέλος του σεμιναρίου, θα λάβετε Βεβαίωση Παρακολούθησης Πιστοποιημένου Προγράμματος κατά το πρότυπο Quality Training Label επιπέδου Advanced της ACTA - Τεχνοβλαστός Αριστοτέλειο Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, εντός ενός μήνα από το IST College στο email σας.



5. Ολοκλήρωση του προγράμματος

Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος

Το Online Diploma «Negotiation Skills» θα ενισχύσει άμεσα τις δεξιότητές σας στις διαπραγματεύσεις με γνώσεις που θα μπορείτε να εφαρμόσετε άμεσα και θα προσδώσει ένα σημαντικό εφόδιο στο βιογραφικό σας.

5.2 Συχνές ερωτήσεις

Μπορώ να παρακολουθήσω τα μαθήματα όποτε μπορώ;

Τα μαθήματα του προγράμματος είναι κατανομημένα σε 4 εβδομάδες. Κάθε εβδομάδα ξεκλειδώνουν συγκεκριμένες ενότητες. Μπορείτε να παρακολουθήσετε τα μαθήματα αργότερα και αφού έχουν ξεκλειδώσει όλα ή να ακολουθήσετε τον τρόπο παρακολούθησης που προτείνουμε, ώστε να αξιοποιήσετε πλήρως τα οφέλη του σεμιναρίου και της πλατφόρμας μας.

Πόσο κοστίζει το πρόγραμμα; Παρέχεται πλάνο πληρωμών;

Το Online Diploma «Negotiation Skills» του IST College κοστίζει 500€. Παρέχεται η δυνατότητα τριών (3) άτοκων δόσεων, αν επιλέξετε πληρωμή μέσω πιστωτικής κάρτας. Οι online πληρωμές στο Skillbox πραγματοποιούνται μέσω του συστήματος ασφαλών πληρωμών της Eurobank.

Ακολουθείται κάποια πολιτική έκπτώσεων;

Το Skillbox παρέχει έκπτωση 15% σε Φοιτητές & Ανέργους. Η έκπτωση αυτή δεν ισχύει όταν υπάρχει εκπαιδευτική τιμή Early Bird σε προκαθορισμένο διάστημα κατά τις πρώτες ημέρες έναρξης των εγγραφών.

Πότε λαμβάνω την πιστοποίηση ACTA;

Το Diploma «Negotiation Skills» είναι πιστοποιημένο κατά το πρότυπο QTL Advanced της ACTA - Τεχνοβλαστός του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης. Με την επιτυχή ολοκλήρωση του τελικού test αξιολόγησης (60% επιτυχία), θα λάβετε την πιστοποίηση σε διάστημα ενός μήνα μετά την ολοκλήρωση από το IST College στο email που έχετε δηλώσει κατά την εγγραφή σας. Να σημειωθεί πως μπορείτε να επαναλάβετε το test όσες φορές θέλετε μέχρι να επιτύχετε.

Πώς θα με ωφελήσει το σεμινάριο «Negotiation Skills» - Advanced Certified Course by ACTA;

Λίγοι άνθρωποι συνειδητοποιούν τη σπουδαιότητα του να έχουν μια πλήρη κατάρτιση δεξιοτήτων όσον αφορά την επιρροή στον επιχειρηματικό κόσμο στον οποίο ζούμε σήμερα. Οι σωστές διαπραγματεύσεις είναι ένας πολύ καλός τρόπος για να βελτιώσετε ή να διπλασιάσετε το περιθώριο κέρδους της επιχείρησής σας μέσω της απόκτησης επικοινωνιακών και διαπραγματευτικών δεξιοτήτων. Παράλληλα, οι γνώσεις αυτές πέρα από τις συμφωνίες με τους πελάτες σας, μπορούν να εφαρμοστούν και σε επαφές σας με συνεργάτες εντός της ίδιας εταιρείας, όπως επίσης και στη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού.