

Ενημερωτικό Φυλλάδιο 2014-2015

# Diploma In Negotiations

ATHENS UNIVERSITY OF ECONOMICS AND BUSINESS





## Το πρόγραμμα

Καθημερινά καλούμαστε να αξιοποιήσουμε ευκαιρίες που παρουσιάζονται ή να διαχειριστούμε προβλήματα που ανακύπτουν με τους πελάτες, τους υφισταμένους, την οικογένεια, το φιλικό περιβάλλον κ.ο.κ. Παρά το γεγονός ότι σε κάποιες μεμονωμένες περιπτώσεις το κάνουμε με επιτυχία, συνολικά αισθανόμαστε ότι είμαστε αναποτελεσματικοί.

Η στρατηγική διαχείριση των συγκρούσεων στα διάφορα πεδία σχέσεων βοηθά στη μείωση των αρνητικών συνεπειών των συγκρούσεων αυτών και στην ανάπτυξη δημιουργικών λύσεων και εναλλακτικών που θα μας επιτρέψει να ικανοποιήσουμε τις ανάγκες μας, λαμβάνοντας υπ' όψιν τους περιορισμένους πόρους που διαθέτουμε και τις συνθήκες που επιδρούν σε κάθε σχέση επηρεάζοντας τις συμπεριφορές των μερών.

## Όραμα Προγράμματος

Όραμά μας είναι να μπορούν όλοι οι άνθρωποι, μέσω της ανάπτυξης της στρατηγικής τους σκέψης και των διαπραγματευτικών τους ικανοτήτων, να οδηγούνται στη μεγιστοποίηση της συνολικής ωφέλειας από όλες τις συγκρούσεις που εμπλέκονται και, τελικά, στη επίτευξη των ατομικών, ομαδικών και κοινωνικών επιδιώξεων.

Όλοι μας στο Diploma In Negotiations (D.I.N.) μοιραζόμαστε τις ίδιες αξίες και πάθος για τις διαπραγματεύσεις και πιστεύουμε ότι η ανάπτυξη στρατηγικής σκέψης και διαπραγματευτικών ικανοτήτων αποτελούν τα σημαντικότερα μέσα όχι μόνο για τη επίτευξη των στόχων που έχουμε θέσει αλλά και για την κατανόηση του κόσμου που μας περιβάλλει.



## Σκοπός Προγράμματος

Το πρόγραμμα αποσκοπεί στην παροχή γνώσεων και στην 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.

## Οφέλη του προγράμματος

- 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)

# ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΠΥΛΩΝΕΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

## Θεωρία

Μέσα από τις **24 εκπαιδευτικές ενότητες** που καταλαμβάνουν το 70% του προγράμματος και οι καθηγητές μας παρέχουν στους εκπαιδευόμενους τις αναγκαίες γνώσεις, παρουσιάζουν 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.

## Πρακτική Εξάσκηση

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.

## Βιωματικός Χαρακτήρας

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.



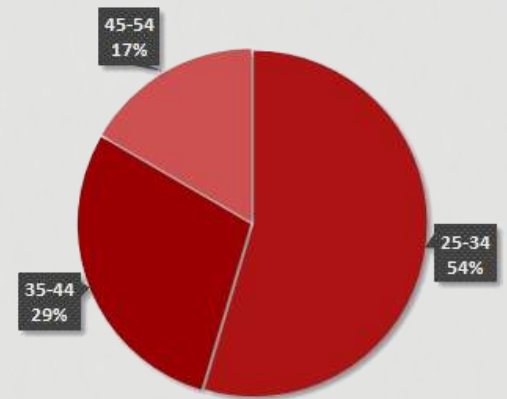
Οι ανάγκες για το γνωστικό αντικείμενο των διαπραγματεύσεων δεν καλύπτονται από κανένα Ελληνικό Πανεπιστήμιο όπως προσφέρονται στο ΔΙΝ, ενώ στις Η.Π.Α. και την Ευρώπη οι ανάγκες αυτές καλύπτονται από περίπου 80 και 15 Πανεπιστήμια αντίστοιχα.

## ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

- Πραγματοποίηση διαπραγματευτικών προσομοιώσεων σε πραγματικό χρόνο (real time)
- Διαπραγματεύσεις με άλλα ιδρύματα της Ελλάδας & του εξωτερικού
- Δυνατότητα mentoring σε ατομικό/ομαδικό επίπεδο
- Συμμετοχή στο Βήμα των Διαπραγματεύσεων
- Εκπόνηση/παρουσίαση του DIN Project
- Round tables για την εξαγωγή γνώσεων από τις εμπειρίες άλλων εκπαιδευομένων
- Πρόσβαση στη βιβλιοθήκη του ΟΠΑ

Διάρκεια: 300 ώρες  
 Χώρος: ΚΕΚ ΟΠΑ  
 Κύκλος σπουδών: αρχές  
 Οκτωβρίου - τέλος Απριλίου  
 Συχνότητα: 2 μέρες/εβδομάδα  
 Ώρα: 18:00 – 21:30  
 Δίδακτρα: 3.500 ευρώ

ΗΛΙΚΙΑΚΕΣ ΟΜΑΔΕΣ ΣΠΟΥΔΑΣΤΩΝ



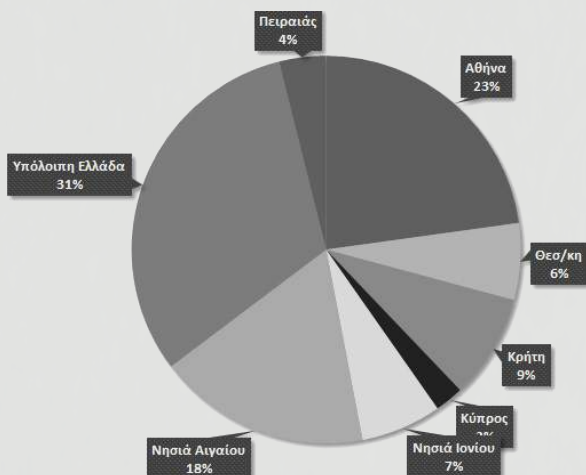
# ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΞ' ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ

## ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

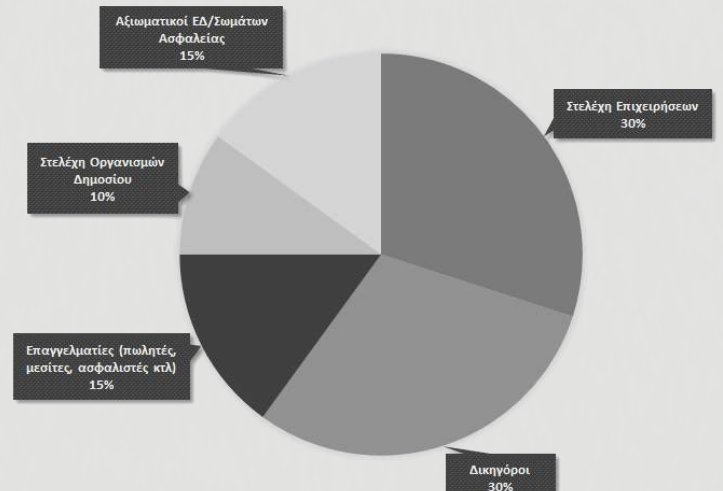
- Παρακολούθηση διαλέξεων σύμφωνα με το πρόγραμμα του εκπαιδευόμενου
- Δυνατότητα παρακολούθησης της διάλεξης όσες φορές επιθυμεί ο σπουδαστής
- Δυνατότητα παρακολούθησης από οποιαδήποτε σημείο της Ελλάδας ή του εξωτερικού
- Πραγματοποίηση διαπραγματευτικών προσομοιώσεων μέσω ηλεκτρονικής πλατφόρμας
- Εκπόνηση του DIN Project
- Συνεχής αξιολόγηση της γνώσης που αποκτήθηκε μέσω quiz και λοιπών δραστηριοτήτων
- Ανταλλαγή απόψεων και γνώσεων με καθηγητές και εκπαιδευόμενους μέσα από το forum της πλατφόρμας

Διάρκεια: ένα Ακαδημαϊκό Έτος  
 Χώρος: μέσω ηλεκτρονικής πλατφόρμας εξ' αποστάσεως εκπαίδευσης (e-learning)  
 Κύκλος σπουδών: αρχές Οκτωβρίου - τέλος Απριλίου  
 Δίδακτρα: 1.500 ευρώ

ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΣΠΟΥΔΑΣΤΩΝ



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ/ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΣΠΟΥΔΑΣΤΩΝ  
(ΕΞ' ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ & ΔΙΑ ΖΩΣΗΣ)





## ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε στελέχη επιχειρήσεων, σε επαγγελματίες (δικηγόρους, ασφαλιστές, γιατρούς, μεσίτες κτλ), σε στελέχη Οργανισμών Δημοσίου καθώς και σε αξιωματικούς Ενόπλων Δυνάμεων/Σωμάτων Ασφαλείας.

Από τους παραπάνω υποψηφίους, ο καθένας ξεχωριστά έχει τη δυνατότητα μέσω του προγράμματος να εξοπλιστεί με τις αναγκαίες γνώσεις στις διαπραγματεύσεις, τόσο για την βελτίωση γενικότερα της ζωής του (μιας και όλοι οι άνθρωποι, ανεξαρτήτως επαγγέλματος, διαπραγματεύονται καθημερινά στην προσωπική τους ζωή), όσο και για την επίλυση σύνθετων εργασιακών θεμάτων (λχ: εξωδικαστική διαμεσολάβηση, διαπραγματεύσεις συγχωνεύσεων-εξαγωγών, διαπραγματεύσεις ναύλων, ασφαλιστικές διαμεσολαβήσεις, διαπραγματεύσεις κρίσεων της Αστυνομίας κτλ).

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΔΙΑ ΖΩΣΗΣ ΑΠΕΘΥΝΕΤΑΙ ΚΥΡΙΩΣ ΣΕ:

- Όσους ζουν και εργάζονται εντός του Λεκανοπεδίου Αττικής
- Όσους έχουν ευέλικτα εργασιακά ωράρια
- Όσους επιθυμούν να διαθέτουν συγκεκριμένες ώρες και μέρες ανά εβδομάδα για την παρακολούθηση του προγράμματος

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΞ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΑΠΕΘΥΝΕΤΑΙ ΚΥΡΙΩΣ ΣΕ:

- Όσους ζουν και εργάζονται εκτός του Λεκανοπεδίου Αττικής
- Όσους έχουν μη προκαθορισμένα εργασιακά ωράρια
- Όσους δεν δύνανται να διαθέσουν συγκεκριμένες ώρες και μέρες ανά εβδομάδα για την παρακολούθηση του προγράμματος, αλλά προτιμούν έναν πιο ευέλικτο τρόπο παρακολούθησης

Σημ: Απαραίτητη η χρήση υπολογιστή και η σύνδεση στο διαδίκτυο

ΕΝΟΤΗΤΑ	ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΩΡΕΣ
Εισαγωγή στις διαπραγματεύσεις	4
Τακτικές Διαπραγμάτευσης	8
Ρητορική	12
Διαπραγματεύσεις ενδιαφερόντων	4
Εισαγωγή στη διαχείριση συγκρούσεων	4
Ψυχολογία	8
Stress Management	8
Υποκριτική στις Διαπραγματεύσεις	4
Κοινωνική Ψυχολογία	8
Διαμόρφωση Αρχικής Συμπεριφοράς	8
Αρχιτεκτονική των Συγκρούσεων	4
Πολιτικές συνθήκες	4
Οικονομικές συνθήκες	4
Νομικές συνθήκες	4
Τεχνολογικές συνθήκες	4
Πολιτισμικές συνθήκες	8
Διαπραγματεύσεις σε στρατηγικές αποφάσεις	4
Ασύμμετρες Διαπραγματεύσεις	8
Ψυχιατρική	8
Ηγεσία ως διαπραγμάτευση	4
Διαμεσολάβηση	12
Στρατηγικές Διαπραγματεύσεων	12
Βήμα Διαπραγματευτών	12
Ασκήσεις Διαπραγμάτευσης	44
DIN PROJECT	100
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΩΡΩΝ</b>	<b>300</b>



## Εισαγωγή στο μοντέλο “Μόνος εναντίων Όλων”

Εισαγωγή στον κόσμο των στρατηγικών διαπραγματεύσεων, ανάλυση της διαπραγματευτικής φιλοσοφίας του “Μόνος εναντίον όλων”, δυνατότητες και προϋποθέσεις για την αποτελεσματική εφαρμογή του στην πράξη.

## Τακτικές Διαπραγμάτευσης

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

## Ρητορική

Εισαγωγή στις βασικές αρχές της ρητορικής και ανάπτυξη της δεξιότητας για αποτελεσματική προφορική επικοινωνία. Οι εκπαιδευόμενοι κατανοούν την αξία της ενεργητικής ακρόασης, αντιλαμβάνονται τις χρήσιμες διαστάσεις της μη-λεκτικής επικοινωνίας καθώς και εξασκούνται σε εύκολες μεθόδους χαλαρωτικής αναπνοής και στήριξης της φωνής.

## Διαπραγματεύσεις ενδιαφερόντων

Εισαγωγή στις βασικές έννοιες των διαπραγματεύσεων ενδιαφερόντων, των συστατικών μερών και της διαδικασίας μιας διαπραγμάτευσης. Ανάλυση της στρατηγικής οπτικής των διαπραγματεύσεων μέσα από τη λογική των παράλληλων διαπραγματεύσεων.

## Εισαγωγή στην Διαχείριση Συγκρούσεων

Εισαγωγή στις βασικές έννοιες των διαπραγματευτικών ενδιαφερόντων, των συστατικών μερών και της διαδικασίας μιας διαπραγμάτευσης. Ανάλυση της στρατηγικής οπτικής των διαπραγματεύσεων μέσα από τη λογική των παράλληλων διαπραγματεύσεων.

## Stress Management

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

## Υποκριτική στις Διαπραγματεύσεις

Εισαγωγή στην τέχνη της υποκριτικής και εκπαίδευση για την κατανόηση και απόδοση των κατάλληλων συναισθημάτων κατά τη διάρκεια μιας διαπραγμάτευσης.

## Ψυχολογία/Κοινωνική Ψυχολογία

Εισαγωγή στις βασικές αρχές της ψυχολογίας, οι οποίες εξηγούν τους παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν τη διαδικασία της διαπραγμάτευσης. Ενδεικτικά, αναλύονται θεματικές περιοχές όπως ο ρόλος της αντίληψης, ατομικές διαφορές (φύλο, χαρακτηριστικά προσωπικότητας, συναισθηματική νοημοσύνη) καθώς και ειδικές θεωρίες της κοινωνικής ψυχολογίας που αφορούν τη δικαιοσύνη, την πειθώ, τα συναισθήματα, τις ανθρώπινες σχέσεις και την ισχύ.

## Διαμόρφωση Αρχικής Συμπεριφοράς

Ανάλυση των τρόπων διαχείρισης της αρχικής επιθυμίας για σύγκρουση με βάση τη φιλοσοφία του «Μόνος εναντίον Όλων», των δεδομένων που επηρεάζουν τη λήψη απόφασης και των συνδυασμών που οδηγούν στον ενδεδειγμένο τρόπο διαχείρισης.

## 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 εμπλεκόμενων μερών.

## 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, τεχνολογικές, πολιτισμικές, και συμπληρωματικές συνθήκες διαμορφώνουν τη διαπραγματευτική σκακιέρα επηρεάζοντας τις διαπραγματευτικές συμπεριφορές.

## Διαπραγματεύσεις σε στρατηγικές αποφάσεις

Ανάλυση των απαιτήσεων σε διαπραγματεύσεις στρατηγικού χαρακτήρα. Από το εταιρικό επίπεδο, σε διαπραγματεύσεις εξαγορών ή συγχωνεύσεων, σε διαπραγματεύσεις με προμηθευτές και πελάτες, έως και σε προσωπικό επίπεδο, η ενότητα απαντά στο πώς θα φτάσουμε στην εκπλήρωση των στόχων μας, βάσει του ποιοι είμαστε και του βαθμού που μας επηρεάζει το πολιτικό, οικονομικό, κοινωνικό και τεχνολογικό περιβάλλον.

## Ασύμμετρες Διαπραγματεύσεις

Η επιλογή των διαπραγματευτικών μιγμάτων βασίζεται συνήθως στην σχετική ισορροπία δυνάμεων μεταξύ των παικτών. Τι συμβαίνει όμως όταν υπάρχει ανισορροπία δυνάμεων; Η ενότητα αυτή εισάγει τους συμμετέχοντες στις Διαπραγματεύσεις Κρίσεων, των οποίων διακύβευμα αποτελεί η ζωή και η σωματική ακεραιότητα των εμπλεκόμενων ατόμων.

## Ψυχιατρική

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

## Ηγεσία ως διαπραγμάτευση

Ανάδειξη των ηγετικών χαρακτηριστικών που επιδρούν καταλυτικά σε διαπραγματεύσεις συμφερόντων. Αναλύονται έννοιες όπως: Τι είναι ηγέτης; Πώς η ηγεσία συμβάλλει στη διαπραγμάτευση και η διαπραγμάτευση στην ηγεσία; Ποιο είναι το περιεχόμενο της ηγετικής συμπεριφοράς; Τι πρέπει να διαθέτει ο ηγέτης-διαπραγματευτής;

## Διαμεσολάβηση

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

## Στρατηγικές Διαπραγματεύσεων

Αξιολόγηση των συνεπειών από την επιλογή διαπραγματευτικής στρατηγικής και ανάλυση του τρόπου επιλογής της στρατηγικής συνολικής αντιμετώπισης των παράλληλων συγκρούσεων που εμπλέκεται ένα άτομο.

# ΕΙΣΗΓΗΤΕΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Οι πρωτοποριακές μέθοδοι βιωματικής διδασκαλίας και το καινοτόμο πρόγραμμα σπουδών απαιτεί τη συνεργασία με τους καλύτερους επιστήμονες & τον συνεχή έλεγχο ποιότητας μέσω συνεχούς αξιολόγησης. Τις διαλέξεις πραγματοποιούν εισηγητές, ακαδημαϊκοί και ερευνητές από ποικίλους φορείς (ΟΠΑ, Αστυνομία, Παν. Κρήτης, ΥΠ.ΕΞ. κλπ), ενώ 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.



**Ανδρέας Νικολόπουλος**

Επιστημονικός Υπεύθυνος του Diploma In Negotiations  
Πρόεδρος του Τμήματος Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων, Ο.Π.Α  
Καθηγητής Βιομηχανικών Σχέσεων & Διαπραγματεύσεων, Ο.Π.Α



**Βασίλης Παπαδάκης**

Καθηγητής Management & Στρατηγικής, Ο.Π.Α



**Δημήτρης Μπουραντάς**

Καθηγητής Management & H.R., Ο.Π.Α



**Ηλίας Καπουτσής**

Μεταδιδακτορικός Ερευνητής, Ο.Π.Α

Ενδεικτικά, στο πρόγραμμα πραγματοποιούνται εισηγήσεις από (κατ'αλφαβητική σειρά):

**Γεωργουσόπουλος Κωνσταντίνος**

Διευθυντής δραματικής σχολής Εθνικού Θεάτρου

**Δράκος Αναστάσιος**

Επίκουρος Καθηγητής Χρηματοοικονομικής Διοίκησης στο Ο.Π.Α

**Καννελάκης Κωνσταντίνος**

Δρ. Ψυχιατρικής, Καθηγητής στο Αμερικανικό Κολλέγιο Ελλάδας

**Καραδήμας Ευάγγελος**

Αναπληρωτής Καθηγητής Ψυχολογίας της Υγείας στο Πανεπιστήμιο Κρήτης

**Κωνσταντακόπουλος Ανδρέας**

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

**Μαλλιάς Αλέξανδρος**

Πρέσβης επί τιμή

**Μανώλης Πολυχρονίδης**

Εκπαιδευτής Ρητορικής

# ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ

---

## προγράμματος

Εταιρείες, Οργανισμοί & Φορείς που υποστηρίζουν έμπρακτα ή/και με τους οποίους συνεργαζόμαστε ή/και έχουν χορηγήσει εκδηλώσεις του προγράμματός μας & τους οποίους ευχαριστούμε για τη συνεργασία:

Skag

Dixons

GreenCola

Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο

Σιδενόρ

Χρηματιστήριο Αθηνών

Κέρδος Ημερήσια Οικονομική Εφημερίδα

Ιατρικό Κέντρο

Γενικό Επιτελείο Εθνικής Άμυνας

Δικηγορικός Σύλλογος Θεσπρωτίας

Δικηγορικός Σύλλογος Θεσσαλονίκης

Δικηγορικός Σύλλογος Κέρκυρας

Δικηγορικός Σύλλογος Πατρών

Ελληνική Αστυνομία

Ελληνικό Ινστιτούτο Επιχειρηματικότητας & Αειφόρου Ανάπτυξης (IEA)

Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών (ΕΒΕΑ)

Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης (ΕΒΕΘ)

Επιμελητήριο Έβρου

Επιμελητήριο Ρεθύμνης

# ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ & ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ

Το Εργαστήριο Βιομηχανικών Σχέσεων και Διαπραγματεύσεων (Center for Industrial Relations and Negotiations) λειτουργεί από το 2003 υπό την αιγίδα του Ο.Π.Α και αποτελεί τον ερευνητικό βραχίονα του D.I.N. Αποτελεί ένα επιστημονικό κέντρο αναφοράς για την ανάπτυξη των γνώσεων πάνω στη διαχείριση συγκρούσεων, τις διαπραγματεύσεις και τις βιομηχανικές σχέσεις όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά σε διεθνές επίπεδο. Διευθυντής του εργαστηρίου είναι ο Καθηγητής Ανδρέας Νικολόπουλος.  
([www.cirn.aueb.gr](http://www.cirn.aueb.gr))

## ΟΠΑ

Το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών είναι, κατά σειρά αρχαιότητας, το 3ο Ανώτατο Εκπαιδευτικό Ίδρυμα της χώρας & το 1ο στον χώρο των Οικονομικών Επιστημών και της Διοίκησης των Επιχειρήσεων.  
([www.aueb.gr](http://www.aueb.gr))

## ΚΕΚ - ΟΠΑ

Σκοπός του ΚΕΚ-ΟΠΑ είναι η θεωρητική και πρακτική κατάρτιση και εξάσκηση εργαζομένων ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της οικονομίας, ως στελέχη επιχειρήσεων και οργανισμών αλλά και ως ελεύθεροι επαγγελματίες.  
([www.kek.aueb.gr](http://www.kek.aueb.gr))



# ΚΑΝΤΕ ΑΙΤΗΣΗ

ΤΩΡΑ ΚΑΙ ΜΠΕΙΤΕ ΣΤΟ ΜΑΓΙΚΟ ΚΟΣΜΟ ΤΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ

Οι αιτήσεις για το πρόγραμμα ξεκινάνε τον Μάρτιο και λήγουν αρχές Ιουλίου.

Αίτηση για συμμετοχή στο πρόγραμμα (δια ζώσης & εξ αποστάσεως) μπορείτε να πραγματοποιήσετε με τους παρακάτω τρόπους:

- α) Συμπλήρωση αίτησης υποψηφιότητας στον διαδικτυακό τόπο του προγράμματος ([www.din.aueb.gr](http://www.din.aueb.gr))
- β) Συμπλήρωση του αρχείου που θα βρείτε στον διαδικτυακό τόπο του προγράμματος κι αποστολή του:
  - στην ηλεκτρονική διεύθυνση [din@aeub.gr](mailto:din@aeub.gr)
  - στο fax 210 86 25 553 (υπόψιν κ. Πέτρου Καλκάνη)
  - ταχυδρομικά στο ΚΕΚ ΟΠΑ (Κεφαλληνίας 46, 11251, Αθήνα)

Προϋποθέσεις συμμετοχής & αξιολόγηση υποψηφίων

- Πτυχίο ανωτάτης εκπαίδευσης ΑΕΙ/ΤΕΙ (ή ισότιμο της αλλοδαπής συνοδευόμενο από Επικύρωση ΔΟΑΤΑΠ)
- Τουλάχιστον 3 έτη προϋπηρεσία
- Άριστη γνώση Αγγλικής Γλώσσας

Κατά την αξιολόγηση των αιτήσεων θα ληφθούν υπόψη οι σπουδαστικές και επαγγελματικές δραστηριότητες των υποψηφίων. Σας παροτρύνουμε να δηλώσετε συμμετοχή στο πρόγραμμα όσο το δυνατόν συντομότερα προκειμένου να διασφαλίσετε τη θέση σας στο πρόγραμμα.

Στους επιτυχόντες σε όλα τα εξεταζόμενα μαθήματα, το ΚΕΚ του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών χορηγεί Πιστοποιητικό Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης, με Απόφαση της Συγκλήτου του ΟΠΑ (13/01/2000) στην οποία αναγράφεται ο μέσος όρος της βαθμολογίας όλων των εξεταζόμενων μαθημάτων και η αντίστοιχη επίδοση.

Συμμετέχοντας στο DIN, βίωσα την εμπειρία μίας πολύ μεγάλης γκάμας γνωστικών αντικειμένων, τα οποία μου έδωσαν τη δυνατότητα να προσεγγίσω ολιστικά τις διαπραγματεύσεις στη ζωή μου. Προσέγγιση που στηρίζεται όχι μόνο σε μία «στείρα» παράθεση γνώσεων αλλά σε ένα βιωματικό τρόπο εκμάθησης, συνθέτοντας τις εμπειρίες - ικανότητες όλων των εμπλεκόμενων μερών.

**Μιχάλης Πρωτολάτης**

Σύμβουλος Διαχείρισης Ανθρώπινων Πόρων - Εργασιακών Σχέσεων στον κλάδο των εκδόσεων



# ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ

---

Υπευθυνη Ανάπτυξης & Διαχείρισης  
Εξ' αποστάσεως παρακολούθησης



Αντωνία Θεοδωρακάτου  
Τηλ: 210 82 03 738  
Fax: 210 82 03 738  
E-mail: atheodwrakat@aueb.gr

Υπεύθυνη Marketing & Δημοσίων Σχέσεων



Βασιλική Μπουκουβάλα  
Τηλ: 210 82 03 737  
Fax: 210 82 03 738  
E-mail: vasboukouvala@aueb.gr

## Γραμματειακή υποστήριξη

---



Κάτια Φερέτη  
Τηλ: 210 86 20 620  
Fax: 210 86 25 553  
E-mail: katiiafereth@aueb.gr



Δανάη Κωστοπούλου  
Τηλ: 210 86 20 620  
Fax: 210 86 25 553  
E-mail: danaekostop@aueb.gr

## Εργαστήριο Βιομηχανικών Σχέσεων και Διαπραγματεύσεων

---

Πατησίων 80, 1ος όροφος, 104 34  
www.cirn.aueb.gr  
Τηλ: 210 82 03 737-8  
Fax: 210 82 03 738

Ιωάννης Μπλάτσος  
Υπ. Διδάκτωρ ΟΔΕ/ΟΠΑ  
E-mail: iblatsos@aueb.gr

ΚΕΚ/ΟΠΑ  
Κεφαλληνίας 46, 6ος όροφος, 112 51  
Αθήνα  
Τηλ: 210 86 20 620  
Fax: 210 86 25 553  
www.kek.aueb.gr



Χρήστος Τσαγκλής  
Υπ. Διδάκτωρ ΟΔΕ/ΟΠΑ  
E-mail: ctsagklis@aueb.gr

Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

ΚΕΚ ΟΠΑ

Κεφαλληνίας 46, 112 51, Αθήνα

Τηλ: 210 86 20 620 / 210 82 03 737 / 210 82 03 738

Fax: 210 86 25 553 / 210 82 03 738

E-mail: [din@aueb.gr](mailto:din@aueb.gr)

[www.din.aueb.gr](http://www.din.aueb.gr)

Φωτογραφία: © Μαρήλια Καπετανάκη

Γραφιστική σύνθεση: © Σπύρος Θεοδωρακάτος

Το πρόγραμμα Diploma In Negotiations (DIN) έχει το δικαίωμα να αλλάξει/ διορθώσει/ συμπληρώσει/ αφαιρέσει χωρίς προηγούμενη προειδοποίηση οποιαδήποτε πληροφορία σχετικά με τα θέματα που αναφέρονται στο παρόν έντυπο (πχ. εισηγητές, θεματικές ενότητες, δίδακτρα, στοιχεία επικοινωνίας κλπ). Γι αυτό το λόγο, το πρόγραμμα δεν ευθύνεται για οποιοδήποτε κόστος προκύψει αναφορικά με αλλαγές που ενδέχεται να συμβούν. Παροτρύνουμε τους ενδιαφερόμενους να επισκέπτονται ανά τακτά χρονικά διαστήματα την ιστοσελίδα του προγράμματος και να μη διστάσουν να επικοινωνήσουν μαζί μας για οποιαδήποτε παραπάνω πληροφορία.

© Diploma In Negotiations (DIN), All rights reserved.