

44.

Τίτλος μαθήματος	Εισαγωγή στις Διαπραγματεύσεις				
Κωδικός μαθήματος	MGMT409				
Τύπος μαθήματος	Θεωρητικό, Υποχρεωτικό Μάθημα				
Επίπεδο	Προπτυχιακό				
Έτος /Εξάμηνο	Έτος 4 ^ο Εξάμηνο 8 ^ο				
Όνομα διδάσκοντα	Κωνσταντίνου Μαρίνα				
ECTS	6	Διαλέξεις/ εβδομάδα	3	Εργαστήρια/ εβδομάδα	
Σκοπός και στόχοι μαθήματος	<p>Το μάθημα στοχεύει στο να παρέχει μια εισαγωγή στα βασικά στοιχεία των διαπραγματεύσεων, καθώς και να αναπτύξει τις αναλυτικές και επικοινωνιακές δεξιότητες που είναι απαραίτητες για επιτυχημένες επιχειρηματικές διαπραγματεύσεις. Επίσης, εστιάζει στον εντοπισμό βέλτιστων λύσεων win-win σε διαπραγματεύσεις και κερδοφόρες συμφωνίες</p>				
Μαθησιακά αποτελέσματα	<p>Με την ολοκλήρωση του μαθήματος οι φοιτητές αναμένεται να:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Περιγράφουν τις ενέργειες στα διάφορα στάδια της διαπραγμάτευσης • Εξηγούν τη σημασία των φάσεων προ-διαπραγμάτευσης και μετά-διαπραγμάτευσης • Καταγράφουν τους ρόλους και τις λειτουργίες στις ομάδες διαπραγμάτευσης • Διαμορφώνουν και εφαρμόζουν τα εργαλεία της διαπραγματευτικής στρατηγικής και τακτικής • Προσδιορίζουν τη ζώνη πιθανής συμφωνίας (ZOPA) στις διαπραγματεύσεις • Εξηγούν τις λειτουργίες της καλύτερης εναλλακτικής λύσης σε μια συμφωνία διαπραγμάτευσης (BATNA) • Αναγνωρίζουν και χρησιμοποιούν το BATNA στις διαπραγματεύσεις • Προσδιορίζουν τα διαφορετικά σενάρια διαπραγμάτευσης • Περιγράφουν τα συλ διαπραγμάτευσης σε διαφορετικές κουλτούρες • Προσαρμόζουν τις διαπραγματευτικές τακτικές στις διαφορετικές κουλτούρες • Διατυπώνουν αντικειμενικούς και υποκειμενικούς παράγοντες οικοδόμησης εμπιστοσύνης και να εφαρμόζουν μεθόδους οικοδόμησης εμπιστοσύνης στις διαπραγματεύσεις • Διατυπώνουν και εφαρμόζουν τις ψυχολογικές αρχές επιτυχημένων διαπραγματεύσεων 				
Προαπαιτούμενα	MGMT212 Στρατηγική Επιχειρήσεων I		Συναπαιτούμενα	Κανένα	
Περιεχόμενο μαθήματος	<ul style="list-style-type: none"> • Εισαγωγή: Τι είναι η διαπραγμάτευση; Ορισμός, Διαπραγμάτευση εναντίον άλλων κοινωνικών αλληλεπιδράσεων, Πτυχές διαπραγματευτικής έρευνας και πρακτικής, Όψεις της διαπραγμάτευσης 				

	<ul style="list-style-type: none"> • Προετοιμασία των διαπραγματεύσεων: Καθορισμός στόχων: προσδιορισμός των στόχων, των επιλογών και των κριτηρίων επιτυχίας, Προσδιορισμός του BATNA (Καλύτερη εναλλακτική σε μια συμφωνία υπό διαπραγμάτευση) και ZOPA (ζώνη πιθανής συμφωνίας), Αξιολόγηση της άλλης πλευράς, κόκκινη ομάδα, Ενημέρωση για καταλύτες και εμπόδια επιτυχημένης συνεργασίας, Σχεδιασμός διαπραγματευτικού σχεδίου, Δημιουργία διαπραγματευτικής ομάδας • Στο δωμάτιο διαπραγμάτευσης: Το πραγματικό στάδιο της διαπραγμάτευσης: 3 φάσεις των πραγματικών διαπραγματεύσεων: αρχική φάση, διερευνητική φάση και ολοκλήρωση, Ορθολογικά και συναισθηματικά στοιχεία εμπιστοσύνης, πολιτισμικές και ψυχολογικές διαφορές των ανθρώπων που εμπιστεύονται, Τακτικές για την προώθηση εποικοδομητικού κλίματος διαπραγμάτευσης, Θέσεις και συμφέροντα στις διαπραγματεύσεις, 4 σενάρια διαπραγμάτευσης: win-win, lose-win, win-lose, lose-lose, Στυλ διαπραγμάτευσης, Τεχνικές πειθούς, Μέσα διαπραγμάτευσης, Επίτευξη συμφωνίας, τύποι συμφωνιών • Στρατηγικές διαπραγμάτευσης: Διαπραγμάτευση θέσης, Αρχές διαπραγματεύσεις Μικτές διαπραγματεύσεις, Τρισδιάστατη διαπραγμάτευση • Ειδικές περιπτώσεις διαπραγμάτευσης: Διεθνείς και διαπολιτισμικές διαπραγματεύσεις Διαπραγματεύσεις κρίσης
<p>Μεθοδολογία διδασκαλίας</p>	<p>Το περιεχόμενο του μαθήματος θα διδαχθεί με:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Παρουσιάσεις Power Point • Καθοδηγούμενες συζητήσεις με την ενεργό συμμετοχή των φοιτητών • Παραδείγματα με συναφείς με το πρόγραμμα μελέτες περίπτωσης • Ενότητα ερωταπαντήσεων και διευκρινήσεων • Χρήση διαδικτύου και συναφούς υποδομής τεχνολογιών πληροφορικής • Χρήση βιντεοπροβολέα και Πίνακα • Εκπόνηση Εργασίας
<p>Βιβλιογραφία</p>	<p>Ελληνική Βιβλιογραφία</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ρούσσοσ, Ν. (2004). <i>Harvard Business Review : Για Διαπραγματεύσεις και Διευθέτηση Διενέξεων</i>. Κλειδάριθμος, ISBN: 960-209-795-7 <p>Αγγλική Βιβλιογραφία</p> <ul style="list-style-type: none"> • Thomas A. David B.(2018). <i>Negotiations and Change : From the Workplace to Society</i>. Ithaca: Cornell University Press, ISBN 9780801440076 EBSCOhost • Warter, I. (2019). <i>Negotiation and Decision Making in Mergers and Acquisitions. Intercultural Due Diligence</i>. New York: Nova,ISBN 9781536159189 EBSCOhost • Nicholas H. Daphne H.(2012). <i>E-Negotiations : Networking and Cross-Cultural Business Transactions</i>. Farnham, Surrey, England: Routledge, ISBN 9781409401964 EBSCOhost • Paul, Beason, Tom(2007). <i>Business negotiation : A practical workbook</i>. Gower,ISBN: 978-0-566-08072-2

	<ul style="list-style-type: none"> • Beasor, T.(2005). <i>Great Negotiators: How the most successful business negotiators think and behave</i>. Gower, ISBN: 0-566-08728-6 • Fowler, Alan.(2004), <i>Negotiating, persuading and influencing</i>. Institute of Personnel and Development, ISBN: 0-85292-755-X
Αξιολόγηση	<ul style="list-style-type: none"> • Παρουσία και Συμμετοχή στην Τάξη: 10% • Εργασία: 20% • Ενδιάμεση Γραπτή Εξέταση: 30% • Τελική Γραπτή Εξέταση: 40%
Γλώσσα	Ελληνικά ή Αγγλικά