

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΠΜΣ στη ΦΟΠΟΛΟΓΙΚΗ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΩΝ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ
Μάθημα: Εταιρικές Διαπραγματεύσεις

1. Περιεχόμενο Μαθήματος

Εισαγωγή στην τεχνική των διαπραγματεύσεων (Προετοιμασία, Συναισθηματική Νοημοσύνη, ο Αλγόριθμος του Αυθορητισμού, Φύση-Παιδεία-Έθος, Εντυπωσιασμός, Προπαγάνδα, Κοινωνικά Δίκτυα, Lobbying). *Αξιολόγηση Διαπραγματευτικής Ικανότητας. Οι Φάσεις μιας Διαπραγμάτευσης* (Προετοιμασία, Άνοιγμα, Ανίχνευση, Διαπραγμάτευση Κίνηση, Συμφωνία, Συμπεράσματα, Εφαρμογή). *Τεχνικές Ανάπτυξης Επιχειρημάτων* (Μαρτυρία, Ομολογία, Όρκος,, Προδεδικασμένο, Φήμη, Παντός Είδους Αποδεικτικό Υλικό, Τεκμήρια – Ενδείξεις που συντελούν στην απόδειξη της αλήθειας, Ενθυμήματα, Δίλλημα, Προσωπικό Επιχείρημα, Επαγωγή, Ηθική, Δίκαιο, Άγραφο Δίκαιο, Αστεία, Σοφίσματα, Παραδείγματα, Συμφέρον, Νόμιμο, Καλό και Αγαθό). *Διαδικασίες και Τακτικές προσέγγισης* : (Συμβιβασμός, Συναλλαγή, Συναισθηματική φόρτιση, Λογικά Επιχειρήματα, Εξαναγκασμός). *Οι Κανόνες των Διαπραγματεύσεων* (κερδίζω-κερδίζεις (Integrative Negotiation) ή κερδίζω-χάνεις (distributive/competitive or win-lose bargaining)?, μια δίκαιη ή μια άδικη λύση?, Με ποιόν μιλάμε και διαπραγματευόμαστε?, Ενδιαφέρουν οι απόψεις του αντίπαλου διαπραγματευτή ή οι απόψεις της επιχείρησής του?, Συμπάθεια. Ένα απαγορευμένο συναίσθημα, Πόσο γρήγορα ή δύσκολα κάνουμε παραχωρήσεις?, Πώς αντιμετωπίζουμε αυτά που δεν καταλαβαίνουμε?, Πώς κερδίζουμε χρόνο?, Τι σημαίνει φυσική όχληση του αντιπάλου?, Πόσο σημαντική είναι η δύναμη και ο εξαναγκασμός για την επίτευξη των στόχων μου?, Γιατί πρέπει να αποκρύψω τα συναισθήματα μου μετά από κάποια επιτυχία-νίκη?, ΠΕΙΘΩ, Πώς διαχειρίζομαι αυτούς που έχουν υψηλότερη κοινωνική θέση? Περισσότερο ακούμε ή μιλάμε? Πώς διαχειρίζομαι τα λάθη μου?). *Τακτικές Παραπλάνησης του Αντιπάλου* (Τακτική της Τμηματοποίησης, Τακτική Ρωσικού Μετώπου, Τακτική της Αναβολής, Τακτική της Συσχέτισης, Τακτική Ατομικής Βόμβας, Τακτική των Επαναλήψεων, Τακτική του Δούρειου Ίππου, Τακτική της Κατά Μέτωπο Επίθεσης, Τακτική της Σε Βάθος Άμυνας, Τακτική της Φυσικής Ενόχλησης του Αντιπάλου, Τακτική της Σιωπής, Τακτική της Επαναδιαπραγμάτευσης, Τακτική των Χρονικών Περιορισμών, Τακτική του *Γιατί*, Τακτική Δήθεν Συμπάθειας, Έκπληξη, Τακτική «Σαλαμιού», Mr. Nasty and Mr. Nice, Τακτική «Ανοικτών Χαρτιών», Τακτική της Μείζονος Άμυνας επί Ζητήματος Ήσσονος Σημασίας, Μεταφοράς της Πίεσης. *Ειδικά Θέματα Διαπραγματεύσεων*: Η δυνατότητα επικοινωνίας ως συντελεστής επιτυχημένων διαπραγματεύσεων. Πώς αντιμετωπίζουμε την προοπτική αποτυχίας των διαπραγματεύσεων. Ομαδικές διαπραγματεύσεις. Πολυσυμμετοχικές διαπραγματεύσεις (συμμετοχή τριών ή περισσότερων μερών). Η ηθική των διαπραγματεύσεων. Παγκόσμιες Διαπραγματεύσεων. Στρατηγήματα των αρχαίων Ελλήνων. Η Γλώσσα του Σώματος. Ρητορική Τέχνη. *Μελέτες Περιπτώσεων. Πρακτική Άσκηση Ανάπτυξης Επιχειρημάτων.*

2. Προγραμματισμός Μαθήματος

ΜΑΘΗΜΑ 1^ο

Εισαγωγή στην τεχνική των διαπραγματεύσεων (Προετοιμασία, Συναισθηματική Νοημοσύνη, ο Αλγόριθμος του Αυθορητισμού, Φύση-Παιδεία-Έθος, Εντυπωσιασμός, Προπαγάνδα, Κοινωνικά Δίκτυα, Lobbying). *Αξιολόγηση Διαπραγματευτικής Ικανότητας*

ΜΑΘΗΜΑ 2^ο

Οι Φάσεις μιας Διαπραγμάτευσης (Προετοιμασία, Άνοιγμα, Ανίχνευση, Διαπραγμάτευση Κίνηση, Συμφωνία, Συμπεράσματα, Εφαρμογή). *Τεχνικές Ανάπτυξης Επιχειρημάτων* (Μαρτυρία, Ομολογία, Όρκος,, Προδεδικασμένο, Φήμη, Παντός Είδους Αποδεικτικό Υλικό, Τεκμήρια – Ενδείξεις που συντελούν

στην απόδειξη της αλήθειας, Ενθυμήματα, Δίλλημα, Προσωπικό Επιχείρημα, Επαγωγή, Ηθική, Δίκαιο, Άγραφο Δίκαιο, Αστεία, Σοφίσματα, Παραδείγματα, Συμφέρον, Νόμιμο, Καλό και Αγαθό).

ΜΑΘΗΜΑ 3^ο

Διαδικασίες και Τακτικές προσέγγισης : (Συμβιβασμός, Συναλλαγή, Συναισθηματική φόρτιση, Λογικά Επιχειρήματα, Εξαναγκασμός). **Οι Κανόνες των Διαπραγματεύσεων** (κερδίζω-κερδίζεις (Integrative Negotiation) ή κερδίζω-χάνεις (distributive/competitive or win-lose bargaining)?, μια δίκαιη ή μια άδικη λύση?,

ΜΑΘΗΜΑ 4^ο

Με ποιόν μιλάμε και διαπραγματευόμαστε?, Ενδιαφέρουν οι απόψεις του αντίπαλου διαπραγματευτή ή οι απόψεις της επιχείρησής του?, Συμπάθεια. Ένα απαγορευμένο συναίσθημα, Πόσο γρήγορα ή δύσκολα κάνουμε παραχωρήσεις?, Πώς αντιμετωπίζουμε αυτά που δεν καταλαβαίνουμε?, Πώς κερδίζουμε χρόνο?, Τι σημαίνει φυσική όχληση του αντιπάλου?, Πόσο σημαντική είναι η δύναμη και ο εξαναγκασμός για την επίτευξη των στόχων μου?, Γιατί πρέπει να αποκρύψω τα συναισθήματα μου μετά από κάποια επιτυχία-νίκη?,

ΜΑΘΗΜΑ 5^ο

Άσκηση 1^η Ανάπτυξη Επιχειρημάτων υπέρ και κατά της Ένταξης της Τουρκίας στην Ε.Υ.
Άσκηση 2^η Ανάπτυξη Επιχειρημάτων υπέρ και κατά των Ιδιωτικών Πανεπιστημίων
Μελέτη Περιπτώσεως 1^η Η Περίπτωση της Εταιρίας Gallor.

ΜΑΘΗΜΑ 6^ο

ΠΕΙΘΩ, Πώς διαχειρίζομαι αυτούς που έχουν υψηλότερη κοινωνική θέση? Περισσότερο ακούμε ή μιλάμε? Πώς διαχειρίζομαι τα λάθη μου?). **Τακτικές Παραπλάνησης του Αντιπάλου** (Τακτική της Τμηματοποίησης, Τακτική Ρωσικού Μετώπου, Τακτική της Αναβολής, Τακτική της Συσχέτισης, Τακτική Ατομικής Βόμβας, Τακτική των Επαναλήψεων, Τακτική του Δούρειου Ίππου, Τακτική της Κατά Μέτωπο Επίθεσης, Τακτική της Σε Βάθος Άμυνας, Τακτική της Φυσικής Ενόχλησης του Αντιπάλου, Τακτική της Σιωπής, Τακτική της Επαναδιαπραγμάτευσης, Τακτική των Χρονικών Περιορισμών, Τακτική του *Γιατί*, Τακτική Δήθεν Συμπάθειας, Έκπληξη, Τακτική «Σαλαμιού», Mr. Nasty and Mr. Nice, Τακτική «Ανοικτών Χαρτιών», Τακτική της Μείζονος Άμυνας επί Ζητήματος Ήσσοнос Σημασίας, Μεταφοράς της Πίεσης

ΜΑΘΗΜΑ 7^ο

Άσκηση 1^η Ανάπτυξη Επιχειρημάτων υπέρ και κατά των Ελεγχόμενων Διαδηλώσεων.
Άσκηση 2^η Ανάπτυξη Επιχειρημάτων υπέρ και κατά της Αποκάλυψης Ονομάτων για αυτούς που καταδικάζονται για παραβατική Συμπεριφορά.
Μελέτη Περιπτώσεως 1^η Η Περίπτωση της Εταιρίας Μασούτης.

ΜΑΘΗΜΑ 8^ο

Οι Διαπραγματεύσεις Κερδίζω Χάνεις και οι Διαπραγματεύσεις Κερδίζω-Κερδίζεις.

ΜΑΘΗΜΑ 9^ο

Οι Κρίσεις, οι Αντιπαραθέσεις και η Αντιμετώπιση τους.

ΜΑΘΗΜΑ 10^ο

Οι Αντιρρήσεις και η αντιμετώπισή τους.

ΜΑΘΗΜΑ 11^ο

Ειδικά Θέματα Διαπραγματεύσεων

Η δυνατότητα επικοινωνίας ως συντελεστής επιτυχημένων διαπραγματεύσεων. Πώς αντιμετωπίζουμε την προοπτική αποτυχίας των διαπραγματεύσεων. Ομαδικές διαπραγματεύσεις. Πολυσυμμετοχικές διαπραγματεύσεις (συμμετοχή τριών ή περισσότερων μερών). Η ηθική των διαπραγματεύσεων.

ΜΑΘΗΜΑ 12^ο

Ειδικά Θέματα Διαπραγματεύσεων.

Στρατηγήματα των αρχαίων Ελλήνων. Η Γλώσσα του Σώματος. Ρητορική Τέχνη.

3. Βιβλιογραφία

Ελληνική Βιβλιογραφία

1. **Σουμπενιώτης Δημήτριος**, (2013), «Σημειώσεις, Τεχνική Διαπραγματεύσεων», Θεσσαλονίκη,
2. **ALAIN LEMPEREUR & AURELIEN COLSON**, (2017), **ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ**, Εκδόσεις Κριτική
3. **Lewicki R., Saunders D., Minton j.**, (2006) “Η Φύση των Διαπραγματεύσεων», Εκδόσεις Κριτική, ISBN 960-218-339-X
4. **D. Patrick George**, μετάφραση Ευθυμιάδου Γ. Αλεξάνδρα, Τσίτος Κ. Δημήτρης, «Τέχνη και τεχνική των διαπραγματεύσεων». Εκδόσεις *Ελληνικά Γράμματα*, Αθήνα, 1997.
5. **Fisher Roger**, μετάφραση Λίλυ Εξαρχοπούλου, «Πετυχαίνω τη συμφωνία». Εκδόσεις *Καστανιώτης*, Αθήνα, 2001.
6. **William L. Ury**, μετάφραση Κλαίρη Παπαμιχαήλ, «Πώς να ξεπερνάτε την άρνηση: από την αντιπαλότητα στη συνεργασία». Εκδόσεις *Καστανιώτης*, Αθήνα, 2001.

Ξενόγλωσση Βιβλιογραφία

7. **Roy J. Lewicki, John W. Minton, David M. Saunders**, «Essentials of Negotiation». Chicago: Irwin, 1997.
8. **Watkins Michael**, «Breakthrough Business Negotiation: A Toolbox for Managers». Wiley, John & Sons, April 2002.
9. **Lewicki J. Roy, Barry Bruce, Minton W. John**, «Negotiation: Readings, Exercises, and Cases». Boston: Irwin/McGraw-Hill, April 2002.

Συμπληρωματική Βιβλιογραφία

10. **Markidis C.**, (2003), “Όλοι οι Σωστοί Ελιγμοί», Εκδόσεις Κριτική
11. **Dnny R.**, (2006), «Πρώτοι στις Πωλήσεις», Εκδόσεις Κριτική
12. **Steele P., Murphy j., Russill r.**, (1989), “It’s a Deal”, Mc Graw –Hill.
13. **ΠΟΛΥΑΙΝΟΣ**, «Στρατηγήματα», Εκδόσεις Κάκτος, (1994).
14. **Σπαθάρης Δ., Τζαλλήλα Α.**, (2003), «Πειθώ, Η Ρητορική, 13 Μελετήματα», Εκδόσεις ΣΜΙΛΗ
15. **Θεοδωρακόπουλος Π.**, (2006), «Προπαγάνδα η Ένδοξη», Εκδόσεις Ι. Σιδέρης
16. **Πιστιφίδης Α.**, (2007), «Μακιαβέλι», Εκδόσεις ΠΡΟΠΟΜΠΟΣ
17. **Κεκαυμένος**, «Στρατηγικόν», Κείμενα Βυζαντινής Ιστοριογραφίας, Εκδόσεις ΑΡΓΩΣΤΙΣ
18. **Αριστοτέλης**, «Ρητορική», Εκδόσεις Κάκτος, (1994).
19. **Παπανικολάου Κ.**, (Ρητορική Τέχνη), Εκδόσεις Εστίας
20. **Σταμούλη Δ.**, «Βασικοί Κανόνες Ρητορικής και Ρητορείας», **ΑΘΗΝΑ 1972.**
21. **Πλάτων**, «Συμπόσιο», Μετάφραση Ι. Συκουτρή, Ακαδημία Αθηνών, 1990.
22. **Θουκυδίδης**, «Θουκυδίδου Ιστορίαι», Μετάφραση Ελευθερίου Βενιζέλου

4. Τρόπος Εξέτασης

Εξετάσεις στις οποίες κατά περίπτωση συμπεριλαμβάνονται θεωρητικά ζητήματα, ασκήσεις και ερωτήσεις κρίσεως.

Εάν και εφόσον δοθούν εργασίες, η βαθμολογία τους συνδιαμορφώνει τον τελικό βαθμό.